

Проф. Д-р Трајко Мицевски

Доц. Д-р Силвана Пашоска

**КООРПОРАТИВНО УПРАВУВАЊЕ СО ПРОЦЕСИТЕ
НА РЕПРОДУКЦИОНО ПОВРЗУВАЊЕ,
ЗДРУЖУВАЊЕ И ПРОФИТАБИЛНО РАБОТЕЊЕ**



Предговор

Иновацијата е процес на создавање комерцијален производ или процес на инвентивност. Така, во смисла на создавањето вредност, потенцијалот на инвентивноста се искористува само кога фирмата развива и продава производ кој ги задоволува моменталните или незадоволителните потрошувачки потреби. Еден начин да се гледа на вредноста создадена од претходни иновации е истите да се *групираат по функционалност*. На пример, некои иновативни производи создадоа вредност за потрошувачите во нивните домови. Според тоа, иновациите, претприемаштвото, корпоративното претприемаштво (како една фирма на претприемаштво) и работата на претприемачите влијаат на напорите на фирмата да постигне стратегиска конкурентност и да заработи натпросечен профит.

Корпоративното претприемаштво е процес во кој еден поединец или група во постојната организација создава ново вложување или развиваат иновација.

Значи, организацискиот процес што придонесува за опстанок, унапредување и развивање на перформансите на фирмата, каде еден поединец или група во постојната организација создава ново вложување или развива иновација, се нарекува корпоративното претприемаштво.

Друга значајна поставка е дека *корпоративното претприемаштво е збир на иновации*, обновување и претприемачки напори на фирмата. Фактите покажуваат дека практиките на корпоративното претприемаштво се изразуваат т.е. потврдуваат преку ефективна примена на процесот на стратегиски менаџмент на фирмата. Едно од прашањата на кои се осврнува фирмата кога применува процес на стратегиски менаџмент замагање на корпоративното претприемаштво, е да се одреди како да се искористи генијалноста на вработените во фирмата и да се наградат за тоа, истовремено да се задржат некои награди за

претприемачките напори во корист на акционерите. Со намера да ја креираат иднината, *организациските претприемачи*, вклучувајќи се во корпоративното претприемаштво *преземаат ризици и дејствуваат агресивно и проактивно во нивните фирми*. Тоа значи, дека, претприемачите ги *насетуваат (осознават) можности* пред другите и преземаат ризици спротивставувајќи се на несигурноста за основање нови пазари, развивање нови производи, или формирање иновативни производни процеси или механизми за услуги на испорака.

Иако сите членови на фирмата можат да бидат претприемачи, очекувањата од нивното претприемаштво варираат по организациски нивоа. Врвните менаџери, на пример, треба да се обидуваат да воспостават претприемачка култура што ќе ги инспирира поединците и групите да се вклучат во корпоративното претприемаштво.

Според тоа, иновациите, претприемаштвото, корпоративното претприемаштво (како една фирма на претприемаштво) и работата на претприемачите влијаат на напорите на фирмата да постигне стратегиска конкурентност и да заработи натпросечен профит.

Вовед

За иновациите слободно може да се рече дека се поврзани со стратегиската конкурентност на фирмата и способноста да заработи натпросечен профит. Во многу дејности, условите на глобалната економија овозможуваат релативно лесно производство на производи за широка потрошувачка.

Вишокот на капацитети, повеќекратните конкуренти, зајакнатите конкурентски ривалства, рапидно променливите технологии и пазарни услови и способноста за стандардизирање на производните методи во производните фирми и механизмите на испорака во услужните бизниси, се примери за тие услови.¹

Иновациите играат клучна улога во напорите на компаниите да ги диференцираат нивните стоки или услуги од конкурентите, на начини што создаваат дополнителна или нова вредност за потрошувачите.² Така, како корпоративна способност, иновацијата може да биде витален извор на конкурентска предност што фирмата ја бара за да се натпреварува во арените создадени од глобалните карактеристики на економијата.³

На пример, автомобилската компанија што е способна да применува иновации, како основа за произведување на економични, еколошки производи, може да воспостави конкурентска предност над нејзините ривали.

Произведувањето и управувањето со иновации е способност што игра клучна улога во напорите на фирмата успешно да ги

¹ A. Taylor, III, 2000, Detroit Every silver lining has a cloud, Fortune, January 24, 92-93.

²R. D. Ireland & M. A. Hitt, 1999, Achieving and maintaining strategic competitiveness in the 21 st century: The role of strategic leadership, Academy of Management Executive, 13(1): 43-57; MD. Nevins & SA Stumpf, 1999, 21st century leadership: Redefining management education, Strategy & Business, 16: 41-51.

³M. A. Hitt, R. d. Nixon, P. G. Clifford, & K. P. Coyne, 1999, The development and use of strategic resources, in M. A. Hill, P. G. Clifford, R. D. Nixon, & K. P. Coyne (eds.), 1999, Dynamic Strategic REsources: Development, Diffusion and Integration (Chichester: 1 John Wiley & Sons,Ltd.), 1-14.

имплементира своите стратегии. На пример, тоа е случај во смисла на две стратегии на ниво на сектори, бидејќи производните иновации се поврзуваат со успешната примена на стратегија на диференцирање на производи, додека процесните иновации се поврзани со ефективната употреба на стратегија на водство во трошоци.

Самата примена на иновациите во имплементација на стратегијата во една фирма може да влијае за нивни избор на идни стратегии.⁴

Со цел подетално да опишеме како фирмите продуцираат и управуваат со иновациите, ние ќе осврнеме на неколку теми. Така најнапред ќе зборуваме воопштено за иновациите, а потоа ќе ги дефинираме термините кои се централни во главата: иновации, претприемаштво, корпоративно претприемаштво и претприемачи. Во дефинирањето на овие термини ќе ја испитае нивната важност и поврзаност со стратегиската конкурентност на фирмата.

Потоа, ќе дискутираме за меѓународното претприемаштво, феномен што ја рефлектира зголемената практика на претприемаштво во земји ширум светот. Внатрешно, фирмите иновираат преку самостојно или поттикнато стратегиско однесување. По освртот кон интерно корпоративно претприемаштво, ќе дискутираме за активности што ги преземаат фирмите за имплементирање на иновации, а што резултираат од оние два вида на стратегиско однесување. Како дополнување на иновациите преку интерни активности, фирмите можат да добијат пристап до иновации на други компании или иновативни способности, преку стратегиски здружувања и припојувања. По освртот на овие теми, следи објаснување на претприемаштво во нови потфати и помали фирми.

⁴H. Lee, K. G. Smith, C. M. Grimm, & A. Schomburg, 2000, Timing order and durability of new product advantages with imitation, *Strategic Management Journal*, 21: 23-30.

Иновации

Како што претходно забележавме, иновациите се клучен исход што фирмата ги посакува преку претприемаштвото и често се извор на конкурентски успех за фирми кои се натпреваруваат во глобалната економија. Со зборовите на Rosabeth Kanter⁵: „Победувањето во бизнисот денеска бара иновации. Компаниите што внесуваат иновации први ги жнејат сите предности на пазарот“.⁶ Така, намената на иновациите е подобрување на стратегиската конкурентсност на фирмата и на финансиските перформанси.⁷ Академските студии, исто така, ја нагласуваат важноста за иновации. На пример, истражувањата покажуваат дека фирмите што се натпреваруваат во глобалните дејности кои повеќе инвестираат во иновации, исто така, постигнуваат највисок профит.⁸ Всушност, инвеститорите често позитивно реагираат на воведувањето нов производ, со тоа зголемувајќи ја цената на

⁵Rosabeth Moss Kanter holds the Ernest L. Arbuckle Professorship at Harvard Business School, where she specializes in strategy, innovation, and leadership for change. Her strategic and practical insights have guided leaders of large and small organizations worldwide for over 25 years, through teaching, writing, and direct consultation to major corporations and governments. The former Editor of *Harvard Business Review* (1989-1992), Professor Kanter has been repeatedly named to lists of the "50 most powerful women in the world" (*Times of London*), and the "50 most influential business thinkers in the world" (Accenture and Thinkers 50 research). In 2001, she received the Academy of Management's Distinguished Career Award for her scholarly contributions to management knowledge; and in 2002 was named "Intelligent Community Visionary of the Year" by the World Teleport Association, and in 2010 received the International Leadership Award from the Association of Leadership Professionals. She is the author or co-author of 18 books. Her latest book, *SuperCorp: How Vanguard Companies Create Innovation, Profits, Growth, and Social Good*, a manifesto for leadership of sustainable enterprises, was named one of the ten best business books of 2009 by Amazon.com.

⁶R. M. Kanter, 1999, From spare change to real change: The social sector as Beta site for business innovation, *Harvard Business Review*, 77(3): 122-132.

⁷M. A. Mone, @. McKinley, & V. L., Barger, III, 1998, Organizational decline and innovation: A contingency framework, *Harvard Business Review*, 23: 115-132.

⁸R. Price, 1996, Technology and strategic advantage, *California Management Review*, 38(3): 38-56; L. G. Franko, 1989, Global corporate competition: Who's winning, who's losing and the R&D factor as one reason why, *Strategic Management Journal*, 10: 449-474.

акциите на фирмата. Тогаш, иновациите се основна карактеристика на фирмите со високи перформанси.⁹

Фактот дека фирмите се разликуваат во нивната тенденција за продуцирање иновации што креираат вредност, како и во нивната способност да ги заштитат иновациите од имитирање од страна на конкурентите, е уште еден показател за способноста на иновациите да бидат извор на конкурентска предност.¹⁰ Со други зборови, бидејќи „иновациите се релативно ретки во организациите, споредено со вообичаената административна рутина, „фирмата што може конзистентно и ефективно да внесува новации, е добро позиционирана за да се потпре на своите иновативни способности како конкурентска предност.¹¹

Во своето класично дело, Joseph Schumpeter дискутира дека фирмите ангажираат три вида иновативна активност.¹²

- **Иновативност** (е активност на создавање и развивање нов производ или процес),

- **Иновација** (е процес на создавање комерцијален производ од инвентивност),

- **Имитацијата** (е усвојување на иновација од сродни фирми).

Инвентивност е активност на создавање и развивање нов производ или процес.

Иновација е процес на создавање **комерцијален производ од инвентивноста**. Во конкурентското окружување на XXI век „иновацијата може да биде потребна за да го одржи или постигне конкурентскиот паритет, односно, конкурентската предност на многу

⁹G. T. Lumpkin & G. G. Dess. 1996, Clarifyng the entrepreneurial orientation construct and linking it to performance, Academy of Management Review; 21: 135-172; K. M. Kelm, V. K. Narayanan, & G. E. Pinches. 1995, Shareholder value creation during R&D innovation and commercialization stages, Academy of Management Journal, 38: 770-786.

¹⁰P. W. Roberts, 1999, Product innovation, product-market competition and persistent profitability in the U.S. pharmaceutical industry, Strategic Management Journal, 20: 655-670.

¹¹ Mone, McKinley & Barker, Orgnaizational decline, 117.

¹² J. Schumpeter, 1934, The Theory of Economic Development (Cambridge, MA: HarvardUniversity Press).

глобални пазари“.¹³ Уште повеќе успехот, од иновации зависи од способноста на фирмата да апсорбира и проценува надворешин информации од окружувањето.¹⁴ Бидејќи тие обично се изградени од интегративно знаење и вештини од многустрани извори, секоја иновација создава можности за дополнителни иновации.¹⁵ Така, инвентивноста носи нешто ново во живот, додека иновацијат аноси нешто ново во употреба. Па така, се користат технички критериуми за да го одредат успехот на инвентивноста, а комерцијалните критериуми се користат за одредување на успехот на иновацијата.¹⁶ Некогаш време Enron беше прогласен за најиновативна голема американска компанија во списанието Fortune, според анкетата за најпочитувани компании. Како што е споменато во една претходна глава, еден од сегашните напори засновани на иновации на Enron, е да се користи Интернет така што фирмата може да стане преферирана платформа за електронска трговија низ светот.¹⁷

На крај, **имитацијата** е усвојување на иновација од сродни фирми. Имитацијата обично води до стандардизација на производи или процеси, а производите засновани на имитација, често се нудат по пониски цени, но без многу диференцирани особини.

Во Соединетите Држави, иновациите се најклучната од трите видови на иновативни активности што се појавуваат во фирмите. Но, иако многу компании биле способни да создадат идеи за инвентивност, сепак, комерцијализирањето на тие иновации, понекогаш се одвивало многу тешко.

¹³M. A. Hitt, R. D. Nixon, R. E. Hoskisson, & R. Kochhar, 1999, Corporate entrepreneurship and cross-functional fertilization: Action, process and disintegration of a new product design team, *Entrepreneurship, Theory and Practice*, 23(3): 145-167.

¹⁴D. L. Deeds, D. DeCarolis, & J. Coombs, 2000. Dynamic capabilities and new product development in high technology ventures: An empirical analysis of new biotechnology firms, *Journal of Business Venturing*, 15: 211-229.

¹⁵T. T. Petzinger, Jr., 2000, So long, supply and demand, *Wall Street Journal*, January 1, R31.

¹⁶P. Sharma & J. I., Chrisman, 1999, Toward a reconciliation of the definitional issues in the field of corporate entrepreneurship, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 23(3): 11-27; r. A. Burgeiman r. Sayles, 1986, *Inside Corporate Innovation, Strategy, Structure and Managerial Skills* (New York: Free Press).

¹⁷D. Kirkpatrick, 2000, Enron takes its pipeline to the Net, *Fortune*, January, 24, 127-130.

Пример за ваков случај може да се разгледа во Washington Post. Некои аналитичари веруваат дека Post основаше една од најуспешните интернет операции за весници. Неодамна, интернет страната washingtonpost.com. придоби 20 проценти од интернет корисниците во околината на Вашингтон. Ова анавлегување е доста погодно, споредено со просечниот локален дострел од 5 до 10 процента за весници. Сепак, слично како други интернет провајдери на весници, Post не можеше да иновира успешен интернет бизнис модел.

Со зборовите на еден бизнис критичар: „Бизнис моделот на понудување новости и добивање на огласи, не е доволен за да се оди напред - особен кога специјализираните интернет ривали се тепаат за доминација на локални понуди на списанијата како класирано рекламирање, спортските резултати и временската прогноза“.¹⁸ Така, конкурентскиот успех бара од Post да развие иновации кои ќе резултираат со најефективна комерцијализација на Интернет страната, што се заснова на Интернет - едно моќно откритие.

Претприемаштво

Schumpeter го смета претприемаштвото за процес на „креативна деструктивност“, преку кој постојните производи или методи на производство се уништуваат и се заменуваат со нови.¹⁹ Така, претприемаштвото се „занимава со откривање и експлоатација на профитабилни можности“.²⁰ Порано претприемаштвото беше дефинирано како „секој обид за нов бизнис или нова потрага по креации, како саммо-вработување, нова бизнис организација, или експанзија на постојниот бизнис, од поединец, тим на поединци или веќе основан бизнис“.²¹ Како што сугерира оваа

¹⁸E. White, 2000, Washington Post stays the course with Web operations, Wall Street Journal, February 2, 84.

¹⁹ Schumpeter, The Theory of Economic Development.

²⁰S. Shane & S. Venkataraman, 2000, The promise of entrepreneurship as a field of research, Academy of Management Review; 25: 217-226.

²¹Reynolds, Hay, & Camp, Global Entrepreneurship Monitor, 3.

дефиниција, претприемаштвото е важен механизам за создавање промени, како и за помагање на фирмите да се приспособат на промени создадени од други.²² Фирмите што го поттикнуваат претприемаштвото се ризикувачи, се залагаат за иновации и дејствуваат производство-активно.²³ (т.е. тие се обидуваат да создадат можности, а не да чекаат да одговорат на оние создадени од други).

Кои можат да бидат утрешни иновативни производи и кој ќе биде фактор на нивниот развој?

Како што е дефинирано, ***иновацијата е процес на создавање комерцијален производ или процес на инвентивност***. Така, во смисла на создавањата вредност, потенцијалот на инвентивноста се искористува само кога фирмата развива и продава производ кој ги задоволува моменталните или незадоволителните потрошувачки потреби.

Еден начин да се гледа на вредноста создадена од претходни иновации е истите да се *групираат по функционалност*. На пример, некои иновативни производи создадоа вредност за потрошувачите во нивните домови.

Корпоративно претприемаштво

Корпоративното претприемаштво е процес во кој еден поединец или група во постојната организација создава ново вложување или развиваат иновација.

²²A. Zacharakis, P. D. Reynolds, & W. D. Bygrave, 1999, Global entrepreneurship Monitor, National Entrepreneurship Assessment, United States of America (Babson Park, MA.: Babson College).

²³Б. Р. Харрингер & А. Ц. Блеудорм, 1999, Тхе релатионсхип бетњеен корпорате ентреpreneурсхип анд стратегиц, management, Strategic Management Journal, 20? 421-444.

Значи, организацискиот процес што придонесува за опстанок, унапредување и развивање на перформансите на фирмата, каде еден поединец или група во постојната организација создава ново вложување или развива иновација, се нарекува корпоративното претприемаштво.²⁴

Друга значајна поставка е дека *корпоративното претприемаштво е збир на иновации*, обновување и претприемачки напори на фирмата.²⁵ Фактите покажуваат дека практиките на корпоративното претприемаштво се изразуваат т.е. потврдуваат преку ефективна примена на процесот на стратегиски менаџмент на фирмата.²⁶ Едно од прашањата на кои се осврнува фирмата кога применува процес на стратегиски менаџмент за помагање на корпоративното претприемаштво, е да се одреди како да се искористи генијалноста на вработените во фирмата и да се наградат за тоа, истовремено да се задржат некои награди за претприемачките напори во корист на акционерите.²⁷

Претприемачи

Фактите покажуваат дека *претприемачите* се примарни застапници на економскиот растеж, на воведувањето на нови производи, нови производни методи и други иновации кои стимулираат економска активност.²⁸

Со намера да ја креираат иднината, *органizaциските претприемачи*, вклучувајќи се во корпоративното претприемаштво преземаат ризици и дејствуваат агресивно и проактивно во

²⁴Sharma & Chrisman, Toward a reconciliation, 18.

²⁵S. A. Zahra, 1995, Corporate entrepreneurship and financial performance: The case of management leveraged buyouts, Journal Business Venturing, 10: 225-247.

²⁶Barringer & Bluedorn, The relationship between, 422; R. W. Smilor, 1997, Entrepreneurship: Reflections on a subversive activity, Journal of Business Venturing, 12: 341-346.

²⁷S. D. Sarasvathy, 2000, Seminar on research perspectives in entrepreneurship (1997), Journal of Business Venturing, 15: 1-57.

²⁸Barringer & Bluedorn, The relationship between, 422; R. W. Smilor, 1997, Entrepreneurship: Reflections on a subversive activity, Journal of Business Venturing, 12: 341-346.

нивните фирми.²⁹ Тоа значи, дека, претприемачите ги *насетуваат* (осознават) *можности* пред другите и преземаат ризици спротивставувајќи се на несигурноста за основање нови пазари, развивање нови приозводи, или формирање иновативни производни процеси или механизми за услуги на испорака.³⁰

Овие карактеристики и факти сугерираат дека *претприемачите* се поединци кои дејствуваат независно или како дел од организацијата, кои преземаат нови потфати или развиваат иновации и преземаат ризици што ги внесуваат на пазарот.³¹

Претприемачите се појавуваат на било кое организациско ниво. Така, како претприемачи можат да бидат, топ менаџерите т.е. менаџерите на врвно ниво, на средно и оперативно (прво) ниво, персоналот и оние кои произведуваат стоки или услуги за компанијата, и останати други лица, кои имаат претприемачки апетити. Важноста на секое лице во фирмата кое дејствува како претприемач, е изразено преку зборовите на еден врвен корпоративен менаџер: „Во иднина - не многу далечна иднина - само две групи на луѓе ќе бидат во работниот свет, претприемачите и оние кои размислуваат како претприемачи“.³²

Иако сите членови на фирмата можат да бидат претприемачи, очекувањата од нивното претприемаштво варираат по организациски нивоа. Врвните менаџери, на пример, треба да се обидуваат да воспостават претприемачка култура што ќе ги инспирира поединците и групите да се вклучат во корпоративното претприемаштво.³³

Според тоа, иновациите, претприемаштвото, корпоративното претприемаштво (како една фирма на претприемаштво) и работата на претприемачите влијаат на напорите на фирмата да постигне стратегиска конкурентност и да заработи натпросечен профит.

²⁹Lumpkin and Dess, Clarifying the entrepreneurial orientation construct.

³⁰Reynolds, Hay, & Camp, Global Entrepreneurship Monitor, 7.

³¹Sharma & Chrisman, Toward a reconciliation, 17.

³²Fast Company, 2000, March 8, www.fastcompany.com.

³³J. Birkinshaw, 1999, The determinants and consequences of subsidiary initiative in multinational corporations, *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 24(1): 9-36.

Кака што ќе видиме во следниот дел, претприемаштвото и корпоративното претприемаштво се почесто се практикуаат во земји низ глобалната економија.

Меѓународно претприемаштво

Претприемаштвото е на врвот на јавните политички агенди во многу земји во светот, вклучувајќи ги меѓу другите: Финска, Германија, Израел, Ирска и Франција. Во Северна Ирска, на приемир, министерот за претпријатија, трговија и инвестиции, на луѓето од бизнисот им изјавил дека нивниот сегашен и иден комерцијален успех ќе биде погоден до степен до кој тие одлучиле да ги нагласат истражувањето и развојот на иновациите (клучни компоненти за претприемаштвото).³⁴

Според некои истражувачи кои ја проучуваат економијата ширум светот, виртуелно сите индустриски нации „искусуваат некоја форма на трансформација во нивните економии, од драматични се движат кон поцентрално планирани па кон пазарни економии во Југоисточна Европа . . . кон напорите од азиските земји за враќање на нивните високи нивоа на растеж“.³⁵ Претприемаштвото и корпоративното претприемаштво можат да играат централна улога во овие трансформации, со тоа што тие имаат силен потенцијал за зголемување на економскиот растеж, да креираат вработување и да генерираат просперитет за граѓаните.³⁶

На пример, во една сеопфатна студија во која претприемачката активност беше оценувана во десет земји (Канада, Данска, Финска, Франција, Германја, Израел, Италија, Јапонија, Велика Британија и Соединетите Држави), истражувачите открија дека „варијациите во стапките на претприемаштвото можат да

³⁴Staff reporter, 2000, Business innovation urged, Irish Times, 23.

³⁵J. E. Jackson, J. Klich, & V. Kontorovich, 1999, Firm creation and economic transitions, Journal of Business Venturing, 14: 427-450.

³⁶Reynolds, Hay, & Camp, Global Entrepreneurship Monitor, 7.

достигнат дури до една третина од варијациите во економскиот растез (на земјите)“.³⁷

Општествените културни карактеристики влијаат на националната стапка и практика на претприемаштво. Во доцните седумдесетти години од XX век, на пример, кинеските економски реформи ја помогнаа примената на пазарни сили како значаен, но не единствен важен двигател на економската активност. Со зголемена економска слобода, некои луѓе од бизнисот го користеа претприемаштвото како основа за иницирање, а потоа на работење со нови потфати. Во други случаи беше воведено корпоративно претприемаштво во постојните компании за подобрување на нивниот перформанси.³⁸

Сепак, се појави тензија меѓу кинеските работници во поглед на потребата од индивидуализам за промовирање претприемаштво и потрадиционалната кинеска културна карактеристика на колективизам. „Индивидуализмот се однесува на самоориентираност, има акцент на самоефикасност и контрола итн. и претставува систем на вредности каде што луѓето ја извлекуваат гордоста од нивните сопствени постигнувања.

Како контраст на индивидуализмот, **колективизмот**, се одликува со подреденост на лични интереси врз цели на поголема работна група, изразен акцент на споделувањето . . . засегнатост со групната добросостојба, а антипатија кон оние надвор од групата“.³⁹

Начинот на кој се решава тензијата меѓу индивидуализмот и колективизмот е многу важно, бидејќи истражувањата покажуваат дека претприемаштвото опаѓа кога се нагласува колективизмот. Сепак, истражувањата истовремено покажуваат дека исклучително високите нивоа на индивидуализам можат да бидат нефункционални за претприемаштвото. Колективно гледано, овие резултати се чини дека бараат да се постави баланс меѓу поединечната иницијатива и духот на соработка и групна

³⁷Ibid., 3.

³⁸F. N. Pieke, 1995, Bureaucracy, friends and money: The growth of capital socialism in China, Comparative Studies in Society and History, 27: 494-518.

³⁹M. H. Morris, 1998, Entrepreneurial intensity: Sustainable Advantages for individuals, Organizations, and Societies (Westport, CT: Quorum Books), 85-86.

сопственост на инвазиите. За фирмите да постигнат корпоративно претприемаштво, тие мора да обезбедат соодветна самостојност и стимули од кои ќе произлезат индивидуални иницијативи, но исто така ќе промовираат соработка и групна сопственост на иновации, доколку тие успешно се имплементираат. Така, корпоративното претприемаштво често бара тимови на луѓе со уникатни вештини и ресурси, особено можеби со култури во кои колективизмот е вреднувана историска норма.⁴⁰

Важноста од баланс на индивидуализмот и колективизмот за претприемаштвото е објаснет преку успехот на азиските претприемачи во Северна Америка. Некои спорат дека успехот на оние од кинеско и корејско потекло во Северна Америка се должи на нивната индустријализираност, издржливост, умереност и акцент на семејството. Истражувањата покажуваат дека другите карактеристики, исто така, го промовираат нивниот успех. Во Северна Америка на овие поединци им е допуштена самостојност потребна за креативност и претприемачко однесување. Дополнително, акцентот на колективизмот од нивното културно потекло, им помага да промовираат соработка и групна сопственост за иновации.⁴¹

Кинеските претприемачи, што оперираат во Кина, имаат неколку карактерни црти што се слични на оние на американските претприемачи, вклучувајќи ги *амбициозноста, самостојноста и самоопределеноста*. Но, двете групи на претприемачи, исто така, имаат различни карактеристики, особено оние што најмногу се под влијание на конфучиевската општествена филозофија.⁴² Претприемачите од кинеско и корејско потекло кои работат во Соединетите Држави се разликуваат од сите други претприемачи во земјата.

⁴⁰Ibid.; M. H. Morris, D. L. Davis, & J. W. Allen, 1994, Fostering corporate entrepreneurship: Cross-cultural comparisons of the importance of individualism versus collectivism, *Journal of International Business Studies*, 25: 65-89.

⁴¹P. S. Li, 1993, Chinese investment and business in Canada: Ethnic entrepreneurship reconsidered, *Pacific Affairs*, 66: 219-243.

⁴²D. H. Holt, 1997, A comparative study of values among Chinese and U.S. entrepreneurs: Pragmatic convergence between conflicting cultures, *Journal of Business Venturing*, 12: 483-505.

На пример, кинеските и корејските претприемачи кои водат бизнис во Соединетите Држави инвестираат повеќе акции, добиваат поголем капитал од семејството и пријателите и добиваат помалку заеми од финансиските институции. Уште повеќе, тие постигнуваат повисок профит од неазиските колеги.⁴³

Додека пак, студијата за израелски жени, покажа дека искуството за дејноста, деловните вештини и резултатите се поврзуваат со нивните перформанси, многу слично како за други претприемачи во Соединетите Држави и Европа. Но, за разлика од оние други претприемачи, израелските жени претприемачи можеа да си го припишат нивниот успех на нивната поврзаност со мрежа за поддршка и совети. Кога тие беа поврзувани со повеќекратни мрежи како контрасти, страдаа нивните перформанси, веројатно поради прекубројните и потенцијално конфликтни совети.⁴⁴

Интерно корпоративно вложување

Интерното корпоративно вложување претставува збир на активности што се применуваат за да создадат откритија и иновации со помош на внатрешни средства.⁴⁵

Трошењето на истражување и развој е поврзано со успехот на интерното корпоративно вложување. Едноставно кажано, фирмите не се во можност да измислуваат новитети или да иновираат без значителни инвестиции во истражување и развој.

Со почетокот на XXI век евидентно е дека американските фирми се залагаат за важноста на поддршката за истражување и развој. Всушност, сумата на финансии лоцирани за истражување и развој од страна на американските фирми во текот на 2000 година

⁴³Bates, 1997, Financing small business creation: The case of Chinese and Korean imigrant entrepreneurs, Journal of Business Venturing, 12: 109-124.

⁴⁴M. Lener, C. Brush, & R. Hisrich, 1997, Israeli women entrepreneurs: An examination of factors affecting performance, Journal of Business Venturing, 12: 315-339.

⁴⁵R. a. Burgelman, 1983, A model of the interaction of strategic behavior, corporate context, and the concept of strategy, Academi of Management Review, 8: 61-70.

беа планирани да се зголемат за 10 проценти, споредено со 1999 година. Двигаел на овие инвестиции, некои експерти веруваат дека е фактот што „компаниите гледаат таму каде што треба да бидат во следните пет до десет години за да станат конкурентни. Тие треба сега да ги потрошат парите за да стигнат таму“.⁴⁶ Сепак, како што е наведено во претходниот Стратегиски фокус, компаниите во другите земји, вклучувајќи ги јапонските фирми, исто така, посветуваат значителни ресурси на истражување и развој, како признание на поврзаноста на новациите со конкурентскиот успех во XXI век.⁴⁷

Општо погледато, може да се рече, дека, има две форми на интерно корпоративно вложување и тоа:

- самостојно стратегиско однесување и
- поттикнуто стратегиско однесување.

Самостојно стратегиско однесување

Самостојното стратегиско однесување е процес од долу нагоре, во кој производните шампиони следат нови идеи, често преку политички процес, со помош на кој развиваат и координираат комерцијализација на некоја стока или услуга додека не постигне успех на пазарот.

Производниот шампион е член на организацијата со претприемачка визија за нова стока или услуга, што гледа да даде поддршка на неговата комерцијализација. Фактите покажуваат дека производните шампиони играат клучна улога во промовирањето на новациите.⁴⁸

Самостојното стратегиско однесување се занова на капацитетот на фирмата за знаење и ресурси, што е извор на

⁴⁶M. Guidera, 2000, Report: Research funds to surge, Waco Tribune-Herald, January 2, B4.

⁴⁷A. Paul, 1999, Made in Japan, Fortune, December 6, 190-200.

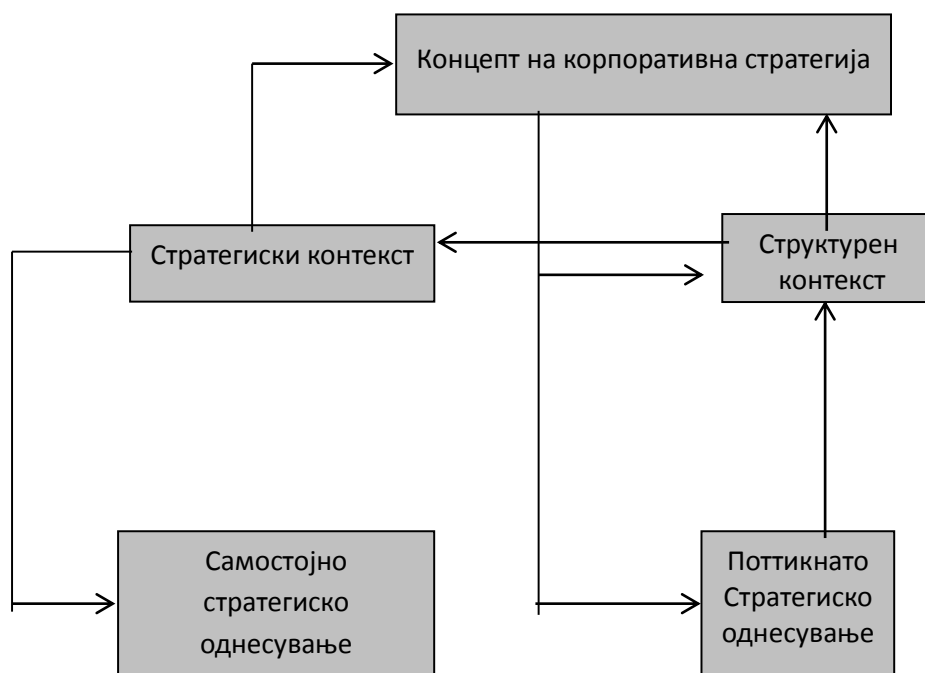
⁴⁸Leifer & M. Rice, 1999, Unnatural acts: Building the mature firm's capability for breakthrough innovation, in M., A. Hitt, P. G. Clifford, R., D. Nixon, & K. P. Coyne (eds.), Dynamic Strategic Resources: Development Diffusion and Integration, (Chichester: John Wiley & Sons), 443-453.

иновации во фирмата. Така, способностите и компетенциите на фирмата се основа за нови производи и процеси.⁴⁹

Производниот шампион е член на организацијата со претприемачка визија за нова стока или услуга, што гледа да даде поддршка на неговата комерцијализација.

Пример, GE е компанија во која редовно се појавува самостојно стратегиско однесување. Во основа „потрагата за пазарни услуги може да почне во било кој од многуте бизниси на GE.

Модел на интерно корпоративно вложување



⁴⁹A. Hitt, R. D. Ireland, & H. Lee, 2000, TEchnological learning, knowledge management, firm growth and performance, Journal of Engineering and Technology Management, in press; D. Leonard-Barton, 1995, Wallsprings of Knowledge: Building and Sustaining the Sources of Innovation (Cambridge, MA: Harvard Business School press).

Извори: Адаптирано од R. R. Burgelman, 1983, A model of the interactions of strategic behavior, corporate context, and the concept of strategy, *Academi of Management Review*, 8: 65.

На пример, оперативната единица бара соодветна технологија за да работи подобро токолку дотогаш.. Кога ќе ја усоврши технологијата, тогаш таа се инкорпорира во услуга што може после да ја продава на другите. „Како одговор на честите критички повици и барања од потрошувачите, на секторот на GE Industrial Division му требаа шест месеца да развие програма што користи вештачка интелигенција за да им помогне да назначат инженери на терен за потрошувачи сајтови. Доста софистицирано, програмот се справува со илјадници ограничувања додека ги прави назначувањата. Менаџерот на секторот за односи со потрошувачите беше шампион за овој приозвод. Менаџерот забележат дека програмата „го намали просечното време за испраќање на инженер од 18 на 4 часа“⁵⁰Покрај потпомагањето на оперциите на една од единиците на GE програмата се продава како готов производ што се развил преку самостојно стратегиско однесување.

Менување на концептот на стратегија на корпоративно ниво преку самостојно стратегиско однесување се случува кога приозводот се натпреварува во *стратегиски и културен контекст* .

Стратегискиот контекст е процес што се користи за да стигне до стратегиските одлуки (често барајќи политички процеси за да биде прифатен). Најдобрите фирми го менуваат нивниот стратегиски контекст и стратегии поради континуираните промени во конкурентското окружување на XXI век. Така, некои веруваат дека најконкурентно успешните фирми ја реинвестираат нивната дејност или да развиваат комплетно нова со времето, бидејќи се вклучени во конкуренција со сегашните и идните ривали.⁵¹

Пример, Callaway Golf Co. можеби е фирма која е способна да ја реинвентира дејноста во која се натпреварува. На пример,

⁵⁰S. S. Rao, 2000, General Electric, software vendor, *Forbes*, January 24, 144-146.

⁵¹G. Hamel, 1997, Killer strategies that make shareholders rich, *Fortune*, June 23: 70-88.

Callaway го реинвестираше преголемиот клубски дел од индустријата на голф клубовите, преку воведување на неговиот "Big Bertha". Callaway не сака да го реинвентира сегментот на голфски топчиња во голф дејноста. Користејќи најсовремена технологија и потпирајќи се делумно на самостојното стратегиско однесување на некои од персоналот на фирмата, Callaway тврди дека неговото голфско топче, воведено во февруари 2000 година „ќе биде револуционерно за топчињата како што беше Big Bertha за клубовите“. Наречени Правило 35, верзиите на (the Firmeel и the Softfeel) на голфски топчиња на Callaway веа првично воведени. Инженерите на Callaway и научниците потрошија повеќе од три години во активности на иситражување и развој за да го измислат Правилото 35 на голф топчето.⁵²

Поттикнато стратегиско однесување

Второто од двете форми на интерно стратегиско вложување, *поттикнатото стратегиско однесување* е процес од горе надолу, каде што моменталната стратегија и структура на фирмата поттикнуваат производни иновации што тесно се поврзуваат со таа стратегија и структура. Во оваа ситуација, таа стратегија се прочистува преку соодветна структурна хиерархија. Иновациите развиени или разивани преку поттикнато стратегиско однесување, како форма на интерно корпоративно вложување, се опишани во Стратегискиот фокус.

Имплементирање на интерни корпоративни вложувања

Иновациите се неопходен, но недоволен услов за конкурентски успех. Сегашните процеси и структури, преку кои фирмата може

⁵² F. M. Biddle, 2000, Fore! Callaway Golf, maker of Big Bertha clubs, tees up a new ball, Wall Street Journal, February 4, B1; Callaway Golf Co., 2000, The history of Callaway Golf Company, March 13, www.callawaygolf.com.

успешно да ги имплементира резултатите од интерните корпоративни вложувања, се витални како и самите иновации. Успешното воведување на иновации на пазарот ја рефлектира ефективноста на имплементација. Во контекст на интерните корпоративни вложувања, процесите се „модел на интеракција, координација, комуникација и донесување одлуки што вработените ги користат“⁵³ за да ги претворат иновациите што резултираат од или самостојно или поттикнато стратегиско однесување, во успешни пазарни претставувања. Организациските структури се групи на формални односи што ги поддржуваат организациските процеси.

Пример, за да се помогне имплементацијата на производни иновации и да се идентификуваат можностите за вклучување во повеќе иновации, што може да креира вредност за потрошувачите, IBM создава мрежа на иновативни центри. Посветени на електронските трговски услуги на IBM, овие центри се локални „што бизнис потрошувачите можат да ги посетат со интернет дизајнерите, софтверските инженери, бизнис стратезите и луѓето за маркетинг под истиот покрив“. Целта на центрите е да се унапредуваат соработничките односи меѓу персоналот на IBM, технолозите, бизнис експертите и потрошувачите, за развивање и имплементирање производни иновации.⁵⁴

Ефективната интеграција меѓу разните функции вклучени или во процесите на иновација во самостојното или поттикнатото стратегиско однесување - од инженерство до производство и на крај, дистрибуција на пазарот - се бара да се имплементираат (т.е. успешно да се применат) иновации што резултираат од интерни корпоративни вложувања. Производните развојни тимови се повеќе се користат како средства за интегрирање на овие активности асоцирани со разни организациски функции. Исходот што се бара со користење на производни развојни тимови често се нарекува меѓуфункционална интеграција, концепт во врска со координирање

⁵³C. M. Christensen & M. Overdorf, 2000, Meeting the challenge of disruptive change, Harvard Business Review, 78(2): 66-77.

⁵⁴A. Goldstein, 1999, IBM plans e-commerce network, Dallas Morning News, November 16, D1, D11.

и применување на знаење и вештини од разни функционални области, со цел да се максимизира иновацијата.⁵⁵

Користење на производни развојни тимови за постигнување на меѓуфункционална интеграција

Важноста на меѓуфункционалната интеграција беше призната од поодамна.⁵⁶ Меѓуфункционалните тимови ги помагаат активностите поврзани со разни организациски функции, како дизајнот, производството и маркетингот. Дополнително, новите производно развојни процеси можат да бидат комплетирани побрзо кога меѓуфункционалните тимови работат ефективно.⁵⁷ Преку работата на меѓуфункционалните тимови, производно развојните фази се групирани во паралелни или поклопувачки процеси. Ова дозволува фирмата да ги креира своите приозводно развојни напори за нејзините единствени суштински предности и за потребите на пазарот. Дополнително, меѓуфункционалната интеграција што резултира од работата на вакви тимови, помага фирмата да научи како масовно да произведува нов производ кој ќе биде успешен на пазарот.⁵⁸

Хоризонталните организациски структури ја поддржуваат употребата на меѓуфункционалните тимови во нивните напори да ги интегрираат иновативно - заснованите активности во организациските функции. Во хоризонталната организација управувањето со промени во организациските процеси во функционалните средини е поклучно отколку управување од горе на долу со функционалните хиерархии.⁵⁹ Затоа, наместо да биде

⁵⁵P. S. Adler, 1995, Interdepartmental interdependence and coordination: The case of the design/manufacturing interface, *Organization Science*, 6: 147-167.

⁵⁶B. L., Kirkman & B. Rosen, 1999, Beyond self-management: Antecedents and consequences of team empowerment, *Academy of Management Journal*, 42: 58-74.

⁵⁷A. R. Jassawalla & H. C. Sashittal, 1999, Building collaborative cross-functional new product teams, *Academy of Management Executive*, 13(3): 50-63.

⁵⁸Hill, Nixon, Hoskisson, & Kochhar, *Corporate entrepreneurship*, 146.

⁵⁹J. A. Byrne, 1993, The horizontal corporation: It's about managing across, not up and down, *Business Week*, 20, 76-81.

изградена околу вертикалните хиерархиски функции или оддели, организацијата е изградена околу суштинските хоризонтални процеси што се користат за произведување и управување со иновации. Како што порано наведовме, процесите се модели на интеракција, координација, комуникација и донесување на одлуки што вработените ги користат за трансформирање и ресурси во излезни елементи (на пример, производни иновации). Некои од суштинските хоризонтални процеси што се клучни за иновативните напори се формално-дефинирани и документирани како постапки и практики. Иако почесто овие постапки се неформални „Тие се рутини или начини на работа што се појавуваат со времето“.⁶⁰ Често невидливи, неформалните процеси се клучни за успешно производни иновации и се соодветно поддржани повеќе преку хоризонталните организациски структури отколку од вертикалните организациски структури.

Како што ќе дискутираме понатмау, понекогаш постојат пречки што мора да се надминат за фирмата да користи меѓуфункционални тимови, како средство за интегрирање на организациските функции.

Меѓуфункционалните тимови ги помагаат напорите за интегрирање активности поврзани со разни организациски функции, како дизајнот, производството и маркетингот. Ефективните меѓуфункционални тимови, исто така, ги забрзуваат новите производно развојни процеси.

Бариери на интеграцијата

Двете примарни бариери што можат да спречат успешна примена на меѓуфункционалните тимови како средство за интегрирање на организациските функции, се *независниот делокруг на членовите на тимови и организациските политики*.⁶¹

⁶⁰Christensen & Overdorf, Meeting the challenge, 68.

⁶¹Hill, Nixon, Hoskisson, & Kochhar, Corporate entrepreneurship, 146.

Персоналот што работи во истакната специјализирана (т.е. одредена организациска функција), обично има *заедничко предзнаење и искуство*. Поради овие сличности, луѓето во поединечни организациски функции ги гледаат ситуациите слично и најверојатно користат исти критериуми на одлучување, за да оценуваат прашања што имаат врска со производните развојни напорди.

Одделите околу кои се засниваат организациските функции, варираат околу четири димензии:

- временска ориентација,
- интер-персонална ориентација,
- целна ориентација и
- формалност на структурата.⁶²

Така, поединците од разни функционални оддели што имаат различни ориентации за овие димензии, може да се очекува дека различните аспекти на производниот развој ќе ги сфатат на различни начини. Според тоа, тие ставаат акцент на одделни карактеристики и прашања на дизајнот. На пример, инженер за дизајн може да смета дека карактеристиките што го прават производот функционален, се најважни од сите производни карактеристики. Алтернативно, лицето од маркетинг функциите може да ги смета за најважни карактеристики оние што ги задоволуваат потрошувачките потреби. Овие различни ориентации можат да креираат бариери на ефективната комуникација во функциите.⁶³ Иако специјализирање не може да им штети на функцијата хоризонталните односи потребни за успешно имплементирање на иновациите што се произведуваат од интерни корпоративни вложувања, ваквото специјализирање има важна цел во користењето на ефикасна организација. Затоа, елиминирањето на функционалната специјализација за да се надминат бариерите

⁶²A. C. Amason, 1996, Distinguishing the effects of functional and dysfunctional conflict on strategic decision making: Resolving a paradox for to pmanagement teams, *Academy of Management Journal*, 39: 123-148; P. R. Lawrence & J. W. Lorsch, 1969, *Organization and Environment*, (Homewood, IL: Richard D. Irwin).

⁶³D. Dougherty, L. Borrelli, K. Muncir, & A. O'Sullivan, 2000, Systems of organizational sensemaking for sustained product innovation, *Journal of Engineering and Technology Management*, in press; D. Dougherty, 1992, Interpretive barriers to successful product innovation in larg efirm, *Organization Science*, 3: 179-202. D. Dougherty, 1990. Understanding new markets for new products, *Strategic Management Journal*, 11 (Special Summer Issue): 59-78.

во меѓуфункционална интеграција, може повеќе да и наштети, отколку да и користи на организацијата.

Организациските политики се втора политичка бариера на ефективната интеграција на организациските функции преку употреба на меѓуфункционални тимови. Во некои организации значителната политичка активност може да се насочи кон распределба на ресурси за различни функции. Конфликтите меѓу единици може да резултираат од агресивната конкуренција за ресурси меѓу тие што застапуваат различни организациски функции. Секако, дисфункционалниот конфликт меѓу функциите создава бариера во нивната интеграција.⁶⁴ Мора да се изнајдат методи преку кои меѓуфункционалната интеграција може да биде промовирана без голем меѓусебен политички конфликт и без истовремено менување на основните структурни карактеристики потребни за специјализација на задачи и ефикасност.

Потпомагање на интеграцијата

Споделените вредности се првите од четирите методи што фирмите ги користат за постигнување ефективна меѓуфункционална интеграција.⁶⁵ Високо ефективните споделени вредности се вرامي околу квалитетите, кои ја прават фирмата уникатна споредена со нејзините ривали.⁶⁶ Уште повеќе, кога јасно се поврзани со стратегиската намера и мисија на фирмата, споделените вредности го намалуваат политичкиот конфликт и ги поврзуваат функционалните единици.

Пример, Hewlett-Packard (HP) , на пример, останува успешен технолошки лидер, бидејќи постави „насока на однесување на HP“. Во суштина, „насока на однесување на HP,, се однесува на проценетата организациска култура на фирмата, која *промовира единство и интерна иновација*.

⁶⁴Hitt, Nixon, Hoskisson, & Kochhar, Corporate entrepreneurship, 150.

⁶⁵E. C. Wenger & W. M. Snyder, 2000, Communities of practice: The organizational frontier, Harvard Business Review, 15: 203-223.

⁶⁶J. Champy, 2000, Only a few sea turtles survive, Forbes, February 21, 96.

Лидството вториот метод за постигнување на меѓуфункционална интеграција. Ефективните стратегиски лидери постојано ги предупредуваат организациските членови за драгоценоста на производните иновации. Во повеќето посакувани ситуации овој потенцијал на креирање на вредности, станува основа на интеграцијата и управувањето со функционалните активности на одделите. Во текот на неговиот мандат како извршен директор на GE, Jack Welch често ја нагласуваше важноста од интегрирана работа меѓу бизнис единиците и различните функции. За конзистентно имплементирање на оваа порака, B\Welch помогна да се постави центар за менаџмент обука, што се фокусира на односите меѓу сите нивоа на компанијата аменаџмент структура.

Третиот метод на постигнување меѓуфункционална интеграција се занимава со **целите и буџетите**. Овој метод бара од фирмите да формулираат цели и да распределуваат буџетски ресурси потребни за нивно постигнување. Овие цели се специфична мета за интегриран дизајн и продуцирање на нови цели и услуги. Ефективните хоризонтални организации - оние како производните иновации - ја зајакнуваат важноста на интегрирани активности низ организациските функции.

Ефективен комуникациски систем е четвртиот метод што се користи за потпомагање на меѓуфункционална интеграција. Некои клучни резултати од полза за ефективна комуникација се: зголемената мотивација, повеќе и подобри информации и споделување на значење меѓу меѓуфункционалните членови на тимот.⁶⁷

Слободниот проток на информации меѓу оние кои работат во различни организациски функции е важно, но ефективната комуникација меѓу меѓуфункционалните тимови е клучна за успешна имплементација на нов производ. Без ваква комуникација на членовите на меѓуфункционалниот тим ќе им биде тешко да ги интегрираат нивните поединечни функционални активности на начини кои создаваат синергија. Споделените вредности и лидерските практики ги обликуваат комуникациските системи, кои се

⁶⁷G. Rifkin, 1998, Competing through innovation: The case of Broderbund, Strategt & Business, 11: 48-58.

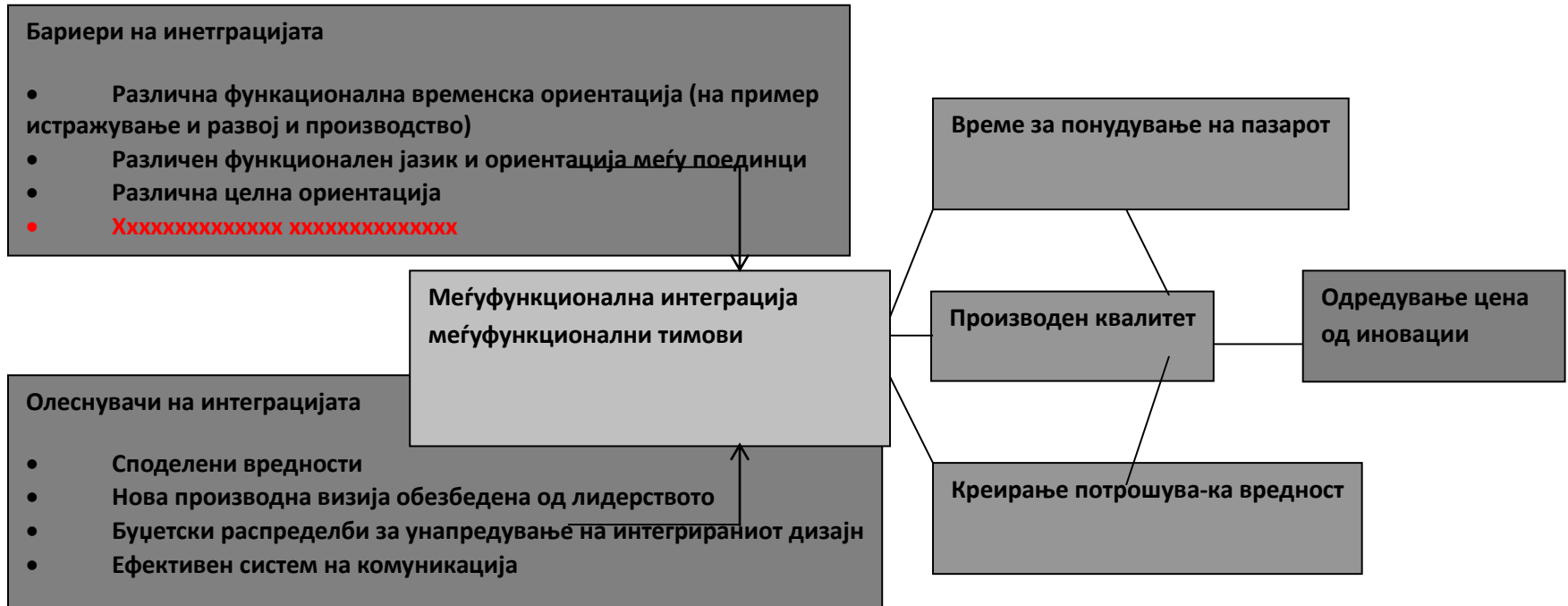
развираат за поддршка на работата на меѓунационалните производно развојни тимови.

Одредување (постигнување) вредност од иновации

Напорите за имплементација на интерно корпоративно вложување се направени за да и помогнат на компанијата да постигне конкурентски бенефиции од своите производни иновации. Поинаку кажано, напорите за имплементација се користат да и помогнат на фирмата да одреди, или постигне, вредност од активностите преземени за иновирање (т.е. комерцијализирање) на новитетите.

Како што е порано споменато, меѓуфункционалната интеграција се бара за целосно искористување на вредноста на новацијата. Меѓу-функционалните тимови ја зголемуваат веројатноста на меѓуфункционалната интеграција, со тоа што ефективната употреба помага за интеграција, со тоа што ефективната потреба помага за надминување на проблемите со интеграција. Исто така, четири олеснувачи на интеграција помагаат во напорите на фирмата да ги надмине овие варијети и тоа: споделени вредности, визионерски лидерства, поддржливи буџети и распределиби и ефективни системи на комуникација.

. Одредување (постигнување) вредност од интерни иновации во фирмата



Извори: Адаптирао од M. A. Hitt, R. E. Hoskisson, & R. D. Nixon, 1993, A. mid-range theory of interfunctional integration, its antecedents and outcomes, Journal of Engineering and Technology Management, 10: 161-185.

Моделот подвлекува три пожелни исходи за постигнување на меѓуфункционалната интеграција:

- *време за понудување на пазарот,*
- *производен квалитет и*
- *креирање на потрошувачка вредност.*

Времето за понудување на иновативни стоки или услуги на **пазарот**, е многу важен фактор за постигнување на конкурентска предност. Всушност, една фирма може да постигне конкурентска предност, кога ќе развие иновативни стоки или услуги и да ги трансферира на пазарот *побрзо* од конкурентите.⁶⁸ Всушност, некои сметаат дека рапидното развивање на приозводи во глобалната економија, има силен и позитивен ефект на профитабилноста на фирмата.⁶⁹

Но, **производниот квалитет** е исто така важен.⁷⁰ Иако пократките пазарни временски циклуси што резултираат од рапидниот влез на приозвод на фирмата од нејзините иновации, неприфатливите нивоа на производен квалитет можат да придонесат кон скапи повлекувања на производот од продажба, производни перформанси што не успеваат да ги задоволат очекувањата на потрошувачите и изложеност на тужби врз основа на одговорност на производот.

Во крајната анализа **потрошувачката вредност** се создава кога производните иновации со прифатливи нивоа на квалитет рапидно се воведуваат на пазарот. Така, интерните корпоративни вложувања мора да бидат ефективно управувани за помагање на меѓуфункционална интеграција, така што фирмата ќе може да одреди максимална вредност од нејзиниот производен дизајн и напори за комерцијализација.⁷¹

⁶⁸ K. M. Eisenhardt, 1999, Strategy as strategic decision making, Sloan Management Review, 40(3): 65-72.

⁶⁹ S. B. Flynn, E. J. Flynn, 2000, Fast product development, News-wise, March 23, www.newswise.com.

⁷⁰ S. A. Zahra & W. C. Bogner, 2000, Technology strategy and software new ventures' performance: Exploring the moderating effect of the competitive environment, Journal of Business Venturing, 15: 135-173.

⁷¹ S. W. Fowler, A. W. King, S. J. Marsh, & B. Victor, 2000, Beyond products: New strategic imperatives for developing competencies in dynamic environments, Journal of Engineering and Technology Management, in press.

Ризичен капитал

Ризичниот капитал е ресурс што е обично распределен на претприемачите кои се вклучени во проект со потенцијал за висок растеж. намерата на овие капиталисти е да помогнат да се постигне висока стапка на добивка на фондовите што тие ги инвестираат.⁷²

Ризичниот капитал се повеќе се користи за поттикнување на висока стапка на профит на заработка, преку поддршка на купување на иновации. За да се обезбеди ваква поддршка, некои фирми основаат нивни сопствени оддели за ризичен капита. Овие оддели внимателно ги оценуваат другите компании, за да ги идентификуваат оние со иновации или иновативни способности што можат да донесат конкурентска предност. Во други примери фирмата може да одлучи да служи како внатрешен извор на капитал за иновативни приозводни идеи,што можат да бидат изведени како независин или сродни фирми. Новите претпријатија што се поддржани со ризичен капитал обезбедуваат важен извор на иновации и нова технологија. Уште повеќе, ваквите фирми годишно претставуваат околу една третина на првичните јавни понуди на берзата. Во просек овие нови претпријатија засновани на ризичен капитал создаваат околу 230.000 нови работни места и трошат околу 5 милијарди долари на истражување и развој секоја година.⁷³

Историски бизнисите на интерно корпоративно вложување првенствено се поврзуваат со независните фирми на ризичен капитал, но домашните и странските корпорации открија дека инвестирањето во ризичен капитал им дава нова димензија на нивните стратегии за корпоративен разовј и може да продуцира атрактивен профит на нивните инвестиции.⁷⁴ Главна стратегиска предност на корпорацијата е способноста навремено да се

⁷²J. A. Timmons, 1999, *New Venture Creation: Entrepreneurship for the 21 st Century* (5th ed.) (New York: IRWIN/McGraw-Hill), 440.

⁷³D. S. Cable & S. Shane, 1997, A prisoner's dilemma approach to entrepreneur-venture capitalist relationships, *A Academy of Management Review*, 114-120.

⁷⁴T. E Winters & D. L., Murfin, 1988, Venture capital investing for corporate development objectives, *Journal of Business Venturing*, 3: 207-222.

инвестира и да се набљудува што се случува со новото претприемаштво. Ова може да доведе до последователни припојувања, лиценцирање на технологија, производни маркетинг права и понекогаш развој на меѓународни можности. Големите фирми често го гледаат ризичниот капитал како прозорец окн иден технолошки развој. Учеството на корпорациите може да биде во разни форми, но обично почнува со инвестирање во неколку фондови на ризичен капитал како командитен партнер и се развива во директни инвестиции во ново бизнис претприемаштво. Многу фирми ја почнуваат ова стратегија преку формирање на претприемачки развојни одделенија.

Потценувањето на големите корпорации од страна на надворешните претприемачи може да биде потенцијална стапица. Претприемачите можат да бидат внимателни кон големи корпорации што бараат да доминираат со компании „жолтоклунци“. Здружувањето на претприемачки фондови за намалување на ризикот може, исто така, да биде фактор што ги ограничува потенцијалните добивки од инвестициите во ризичен капитал. Други големи фирми можат да станат дел од здружувањето и намалувањето на потенцијални приходи за големиот корпоративен партнер (преку споделување на знаење).⁷⁵ Со корпоративното реструктурирање и продолженото намалување, врвните менаџери се чини дека се спремни да се обидат со повеќе претприемачки вложувања. Очигледно ризичниот капитал е еден начин да се учествува, а може да биде помалку ризичен од внатрешниот развој.⁷⁶

Нашиот фокус досега беше на корпоративното претприемаштво. Но, претприемаштвото може, исто така, да биде успешно практикување во помалите фирми, особено оние сопретприемачки вложувања. Всушност, искуствата и резултатите од истражувањата на компанијата сугерираат дека малите бизниси и претприемачки вложувања можат да имаат супериорни производни иновативни вештини, додека поголемите корпорации

⁷⁵G. F. Hardyman, M. J. DeNino, & M. S. Salter, 1983, When corporate venture capital doesn't work, Harvard Business Review, 114-120.

⁷⁶U. Gupta, 1993, Venture capital investment sources, reversing, year slide, Wall Street Journal, June 1, B2.

можат да имаат супериорни иновативни менаџмен вештини (т.е. вештини потребни за максимизирање на пазарните добивки од производни иновации).

Претприемаштво во малите бизниси и претприемачки вложувања

На малите бизниси и претприемачките вложувања, основани во земји во глобална економија, им се доделуваат голем број американски патенти.⁷⁷ Иако 80 проценти од светските активности во истражување и развој во развиените нации се концентрирани во фирми со 10.000 или повеќе вработени, овие големи фирми претставуваат помалку од половина од светската технолошка активност, според мерењата за американските патенти. Податоците сугерираат дека додека големите фирми се значајни за технолошките предности, малите бизниси, претприемачките вложувања и поединечните претприемачи, претставуваат значаен дел од денешната иновативна активност и технолошкиот напредок што резултира од тоа. Истовремено, помалите нации значително придонесуваат за иновативната активност, во глобалната економија. Еден бизнис критичар неодамна забележал дека: „Многу од најважните иновации во технологијата за мобилни телефони доаѓаат од некои од најмалите економии во развиеениот свет во Скандинавија. Иако фармацевтската компанија може да потроши милијарди за управување со нов производ преку регулативни процеси, искрата на иновации по новите лекови доаѓа значително од лабораториите на колеџ и биотехнолошките нови потфати“.⁷⁸

Меѓу факторите кои поттикнуваат растеж во користењето работни места и економска продуктивност во малите бизниси и претприемачки вложувања се: големиот степен на флексибилност, изворност и агилност што ја имаат овие претпријатија во спроедба со големите организации. Делумно поради оние посакувани атрибути на работни места, се случува значителната промена кон

⁷⁷Paul, Made in Japan, 190-200.

⁷⁸Petzinger, Jr., So long, R31.

самовработување и претприемачки вложувања, особено во Канада, Израел и Соединетите Држави.⁷⁹

Врвните менаџери и жените се две категории на работници кои го менуваат нивното работно место во голема бројка. Доказите сугерираат на пример, дека „врвните менаџери кои ги напуштаат големите компании прифаќаат работни места во мали фирми, вклучувајќи Интернет нови потфати.

Во Соединетите Држави, Феникс, Аризона неодамна беше рангиран како најдобар град во државата за започнување и развој на бизнис, факт што сеашните и идните мали бизнис менаџери и претприемачи треба да го имаат предвид кога одлучуваат каде да ги лоцираат нивните фирми.⁸⁰ Заедно, овие подтоци сугерираат дека малите бизниси и претприемачки вложувања се повеќе стануваат важен дел од тековите во економијата и бизнис активностите, особено во развиените земји.⁸¹ Како што е претходно споменато во оваа глава, претприемаштвото и корпоративното претприемаштво добиваат се поголем степен на важност, исто така, и во економиите во зародиш.

Претходно наведовме дека малите бизниси и претприемачките вложувања сакаат да ги надминат во перформансите големите организации, во смисла на создавање иновации. Причина за ова е дека приемиците се поинновативни од менаџерите на големи фирми. Зголеменото ниво на иновативна способност што ја поседуваат претприемачите, е барем делумната функција на нивната тенденција да бидат попрактични во донесување одлуки од оние кои управуваат со големите организации.⁸² Сепак, успешното управување со иновации е потешко за малите фирми и претприемачките вложувања отколку за големите компании. Интегрирањето и координирањето на работата неопходни за

⁷⁹Ibid., 3.

⁸⁰ J. A. Tannenbaum, 1999, Phoenix tops list of fertile areas for companies, Wall Street Journal, December 7, B2.

⁸¹ A. L., Anna, G. N. Chandler, E. Jansen, & N. P. Mero, 2000, Women business owners in traditional and non-traditional industries, Journal of Business Venturing, 15: 279-303.

⁸² L. W. Busenitz, 1997, Differences between entrepreneurs and managers in large organizations: Biases and heuristics in strategic decision making, Journal of Business Venturing, 12: 9-30.

финансирање на создавањето иновации на пазарот (работи што вклучува пишување на стратегиски план како и маркетинг план и поставување системи на ефективна продукција и дистрибуција), обично се предизвици што често се ограничени ресурси во малите и претприемачките фирми. Покрај слабостите, малите и претприемачките вложувања се покажуваат витални за растежот на неколку дејности, како таа за полупроводници, комуникации, биотехнологијата и меѓу другите, целиот интернет феномен.⁸³ Во овие индустриски окружувања, некои мали бизниси и претприемачки вложувања се чини дека го демонстрираат нивниот капацитет за истакнување, во смисла на создавање и управување со иновациите.

Иновациите како клучен извор на креирање вредност

Претходно дискутиравме за односот меѓу креирањето на вредноста и стратегиската конкурентност. Како што забележавме таму,

вредноста на компанијата се состои од карактериситки на перформанси и атрибути што компанијата ги нуди во форма на стока или услуга за која потрошувачите се спремни да платат. Така, способноста да се креира вредност, е во основата на конкурентскиот успех на фирмата.

Всушност, иновацијата која е процес за креирање комерцијална стока или услуга од откритие, е клучна за конкурентскиот успех на денешните фирми.

Комбинирањето на вредност со иновации продуцира итнересен термин наречен вредносна иновација.

Според истражувачите Kim и Mauborgne: „Вредносната иновација ја прави конкуренцијата ирелевантна, рпеку понуда на фундаментално нова и супериродна вредност на постојните пазари

⁸³A Goldstein, 2000, Culture of money, Callas Morning News, January 30, H1, H2.

и преку овозможување на квантен скок во купувачката вредност за создавање нови пазари“.

Преку вредносната иновација фирмата бара да го комерцијализира секој пронајдок, така што новата стока или услуга ќе може да понуди карактеристики на перформанс до потрошувачите што ги надминува нивните очекувања или всушност да креира нов пазар преку примена на уникатни производни карактеристики или атрибути. Така, ефективна вредносна иновација создава радикално различна или поголема вредност за потрошувачите, наместо да продуцира растечки вредносни подобрувања. За да го овозможи тоа, фирмата мора конзистентно и ефективно да учи и мора да биде способна да го конвертира тоа учење во знаење, што може да стане темел за развивање на нови суштински предности.

Продуцирање повеќе иновации во големите организации

Целосна вредност од иновации се постигнува кога фирмата може ефективно да создава и управува со иновациите. Како што веќе споменавме, големите организации се помалку ефективни од малите и претприемачките вложувања во создавањето иновации. Имајќи ја предвид нивната слабост во однос на помалите и претприемачките вложувања, што може да направат големите фирми за да дејствуваат како мали и да ја подобрат нивната способност за создавање иновации?

Неколку активности можат да се земат предвид во решавањето на ова прашање.

Прво, поголеми нивоа на поединечна самостојност можат да се создадат преку реструктурирање на фирмата на единици помали и полесни за управување. Дополнителните нивоа на креативност и иновации кои треба да ги водат оние на кои им е доделена поголема самостојност, стимулираат самостојно стратегиско однесување кога фирмата следи иновации преку интерни корпоративни

претприемаштва.⁸⁴ Истовремено, фирмата може да ги реорганизира своите операции, со цел да развие поефикасни работни операции и да формира канали преку кои интересите на потрошувачите ќе бидат искажани со поголема јаснотија и интензитет.⁸⁵

Меѓуфункционалните тимови претходно опишани, исто така обезбедуваат можности за персоналот да мисли и дејствува креативно. Ефективно решено, дури и намалувањето во обем може да создаде аранжмани, преку кои фирмата ќе може подобро да ги фокусира советите напрои на клучни задачи, како оние барани за продуцирање иновации.⁸⁶ Други активности што фирмата може да ги преземе за стимулирање на апроизводство на иновациите се: распределба на значителни ресурси за истражување и развој и ефективна примена на кооперативни аранжмани.

На тој начин и големите и малите фирми можат да иновираат. Се додека бараните вештини за продуцирање и управување со иновациите се водени или од големи организации или од мали бизниси и претприемачки вложувања, кооперативните аранжмани ќе бидат атрактивна опција. Преку ефективна соработка, малиот партнер има можност да се концентрира на продуцирање иновации, што големиот партнер може да ги управува за успех на пазарот.⁸⁷ Како што покажува Стратегискиот фокус, без разлика на пристапот што се користи за создавање и управување со иновациите, фирмата може да го одреди или постигне најголемиот степен на вредност кога нејзините иновации создаваат исклучителна вредност за потрошувачите.

Фундаменталните промени што настанале и континуирано настануваат во нашиот општествен и економски развој, како резултат на длабоката општествено – економска и политичка реформа, условија крупни промени и на подрачјето на општествено

⁸⁴R. A. Melcher, 1993, How Goliaths can act like Davids, Business Week (Special Bonus Issue): 192-201.

⁸⁵Champy, Only a few, 96.

⁸⁶M. A. Hitt, B. W. Keats, H. F. Harback, & R. D. Nixon, 1994, Rightsizing: Building and maintaining strategic leadership and long-term competitiveness, Organizational Dynamics, 23(2): 18-32.

⁸⁷M. A. Hitt, B. W. Keats, & S. M. DeMarie, 1998, Navigating in the new competitive landscape, Academy of Management Executive, 12(4): 22-42.

– економските односи во сферата на организирањето и функционирањето на стопанските субјекти.

Основна цел на ваквите реформски промени е надмунувањето на застарените односи во стопанисувањето и изградување современо стопанство засновано на економски критериуми и начела, врз принципите на отворена пазарна економија, кое ќе биде способно брзо да се прилагодува спрема потребите на пазарот и промените што ги наметнува современиот техничко – технолошки прогрес. На тие основи реформата мора да обезбеди ефикасно стопанисување и континуирано и поцелосно вклучување на нашите стопански субјекти во меѓународната поделба на трудот, како и стабилен и динамичен материјален и општествен развој.

Во контекст на многубројните фактори кои што ќе овозможат успешен стопански и општествен развој, посебно место име се придава на знаењето, науката, иновациите, брзата примена на најновите техничко – технолошки достигнувања во производството и сл.

Реформските промени во стопанскиот систем поаѓаат, пред се од создавањето текви општи, пазарни и организирани предуслови за стопанисување, кои треба да обезбедат целосна економска самостојност на стопанските соубјекти, т.е. претрпијатијата.

Целосната економска, организационо – деловна и развојна слобода на претрпијатието опфаќа и негова одговорност за постигнатите резултати во работењето. Спрема тоа, самото претпријатие треба да ја формира својата деловна и развојна судбина, во услови на слободна пазарна конкуренција, Заради тоа, многу комплексна и тешка задача имаат сегашните претрпијатија кои треба да се трансформираат во модерни и ефикасни производно –пазарни стопански субјекти.

Во тој поглед, т.е. за свремено и рамноправно вклучување на претпријатието во трката за неговата деловна и конкурентна превласт, како на домашен, така и на надворешен план, неопходно

е целосна и научна примена на основните фактори на стопанисување.

Овде, пред се, се мисли на воспоставување таква организација на работењето која, преку понудените организациони облици, ќе овозможи поцелосно да дојдат до целосен израз мотивирачките, иновациските и работните ефекти и способности на вработените.

Натаму, изнајдување можности за намалување на потрошените производни компоненти, пред се, енергијата и дефицитарните сировини. Затоа е потребно поцелосно научно – истражувачка и развојна активност, во насока на изнајдување помалку енергетско интензивни производи и производни процеси и воведување такви технологии кои можат да користат нови енергетски извори, односно забрзување на процесите на супституцијата на сировинската основа перманентна контрола на сите производи и комерцијални, деловни идруги текови. На тој начин, може значајно да се зголеми акумулативноста на претпријатието и неговата конкурентска способност на пазарот. Со, изнајдувањето такви технолошки и организациони погодности ќе се обезбеди поголемо производство со висок квалитет на производите.

Релевантен фактор е и максималното користење на инсталираниот, постојан капитал. Избегнувањето на наменското трошење на средствата, фиксниот капитал кој претпријатието го има во (згради, машини, алати и друго), освен во случај на нивно осовременување и усовршување, за избегнување и на ризиците од промашени инвестиции, кои можат да го нарушат редовниот тек на акумулацијата.

Со, оформувањето јака маркетинг служба, ќе се овозможи преку маркетингот, како економски процес кој го поврзува производството и потрошувачката, да се постигне континуирано функционирање на тројната врска производител – потрошувач – производител, а на тој начин би се подобрила производната ориентација на претпријатието.

Исто така, да дојде до израз претприемаштвото како, човечка логичка, инвестициона активност насочена кон развивање на некој деловен подфат пред се заради профитабилност, акумулативност.

Професионалното раководење и насочување на работните функции води кон остварување на максимални ефекти во работењето, а со мобилизирањето и алоцирањето на расположливите ресурси во вистинско време и на вистинско место, се максимизира доходот.

Преку диверзифицирањето на производствената програма, доколку тоа е неопходно за задржување и проширување на пазарот, се обезбедува стабилен развој и раст на претпријатието.

Неопходен предуслов е и произразеното користење на квалитативните фактори на стопанисување, пред се, рентабилноста на претпријатието. Оттука се наметнува потребата од поефикасно репродукционо поврзување и задржување на претпријатијата.

На крај, би го истакнале и неопходното развивање на интерен пазар на стоки, услуги и капитал, меѓу репродукционо и профитабилно поврзаните организациони единици во една кохезивна целина, пред се, со почитување на критериумите на соодветно учество, приоритет и подобност, заради заеднички и поединечен интерес на претпријатијата и нивните организациони единици.

Тргувајќи од овие аспекти, односно имајќи го предвид пазарното стопанисување, а со тоа анализирајќи ги проблемите од апликативна и научна природа се доаѓа до констатација дека нашите стопански субјекти (со исклучоци) се уште доволно не го развиле своето репродукционо поврзување и здружување, како во интерни рамки – во земјата, така и на екстерно поле со претпријатијата во странство.

Покрај сите поттикнувачки фактори и општествени определби потенцирани се реформите и други активности за интензивирање на процесите за репродукционо поврзување, сепак во практиката тоа се уште нецелосни и недоволно се спроведува. Имено, изостанува принципот за профитабилно работење на

организационите целини во претпријатитето и нивно понатамошно здружување и поврзување со други претпријатија во системот на репродукцијата поврзаност со окружувањето и со тоа, нивно окрупнување, што светската практика го потврдила како економски гигантизам и економска превласт.

Приодот кон ваквиот аспект на организирање на претпријатието, од една страна репродукциона поврзаност и окрупнување а од друга пак сегментно и самостојно дејствување на репродукционите делови – организациони единици, поаѓа пред се од фактот дека целината има поуспешен настап на пазарот, зашто поседува ефикасна моќ – гигантизам, потоа постои концентрација на капиталот и кадрите, има конкурентска надмоќ. А од друга страна пак со парцелизирањето на единиците во целината се дава можност за поедноставо следење на работењето на тие организациони единици и навремено преземање соодветни активности како што се: натамошно инвестирање за развој на некој организационен дел или пак негово елиминирање.

Ваквиот општ осврт го направивме со цел да укажеме на постојаните слабости кои, спротивно на процесите во развиените економии во светот, ги дезавуираат интеграционите процеси кај нас, така што тие не се одвиваат во саканиот и потребниот правец. Додека целиот свет е зафатен со процесот на економска интеграција, каде се надминуваат националните и државните граници, а светскиот простор се претвора во мултинационална интеграција, кај нас тие процеси изостануваат. Стопанските субјекти во нашата земја се затвораат и глобално ја формулираат својата деловна политика, не водејќи притоа сметка за деловните политики на организационите целини, за нивниот развој и идното репродукционо поврзување и здружување во поширок простор.

Токму заради наведените аспекти и причини во овој труд се истражувани и анализирани проблемите во врска со факторите и критериумите кои што се релевантни за репродукционо и профитбилно поврзување и здружување на стопанските организациони субјекти.

Во таа насока цел на ова истражување и анализирање е да се елаборира можноста за објективизирање и оптимизирање,

пред се, на одделните економски фактори и критериуми за репродукционо поврзување и здружување на индустриските организациони субјекти, односно да се оцени нивната приоритетност, а во таа смисла неопходно се наметнува потребата од теоретско објаснување на тие фактори во пазарните услови на стопанисување.

Покрај овие истражувања, анализи, синтези, компарирања и преферирање на поодделните критериуми, е направено и поопстојно теоретско објаснување за нивно поедноставно практично аплицирање кај нас.

Исто така, во овој труд е дадено наше размислување за можностите и преференциите на репродукционото профитабилното поврзување и здружување на организационите субјекти заради развивање на нивните интерни економски односи.

Со цел овој труд да добие соодветна форма и можност за практична ампликација истиот нуди теоретско – методолошка постапка за негова перспективна апликација во нашиот стопански систем.

Во тој поглед во трудот се дадени теоретски размисли за репродукцијата и репродукционите процеси и нивната условеност од карактерот на општествените и производствените односи, односно од производните сили. Тука посебно е потенцирано и прифатено мислењето дека производните сили се главна детерминанта на општествените и производствените односи и главен фактор што го овозможува општествениот и економскиот развој на една земја.

Натаму е направен краток преглед на репродукционото поврзување и здружување во источно европските, западно европските и развиените земји во светот, како и посебен преглед на развојот на индустријата во Југославија и Македонија и нејзиното репродукционо поврзување и здружување. Во изнесувањето е направен критички осврт врз самоуправното организирање и здружување на стопанските организациони соубјекти, нивното стагнирање во развојот и можноста за нивно реструктурирање и забрзан развој во перспективниот период. Извршено е исто така, истражување, анализирање и преферирање на некои фактори кои што ги сметаме за одлучувачки во развојот на претрпијатитето, како

и за неговото репродукционо поврзување и здружување соодветно на развиенте економски системи.

Во истражувањето е направен поширок осврт на регулирањето на економските односи во кохезиониот, репродукциониот и профитабилно поврзан економски систем.

Во смисла на тоа е разработена можноста за развивање интерен пазар на стоки и услуги, пазар на пари и капитал.

Со цел да за поуспешно и подоследно развивање на наведените пазари се предложени и критериуми и методи за регулирање на учеството на субјектите во заеднички остварените резултати од работењето при производството и реализација на заедничките производи, односно тогаш одделни организациони субјекти претставуваат почетни и наредни фази во изработката и оформувањето на заедничкиот производ, кога не постојат можности тие организациони целини да преставуваат “профитни центри”.

Тоа е направено затоа што современото стопанисување се карактеризира со интензивен технички подем, продлабочување на поделбата на трудот, концентрација на капиталот, кадрите и производството, засилена специјализација и автоматизација на производството, инкорпорирање на современи методи на управување, раководење и регулирање на економските односи и учество на поодделни субјекти во заеднички остварените резултати од работењето, поголема конкурентска моќ и максимизација на добивката (профит).

Покрај овие економски фактори и критериуми, во трудот е направен осврт врз перспективната апликација на принципите за репродукционо поврзување и здружување на индустриските субјекти во Македонија.

Имајќи ги предвид овие вовдени постапки како **п р е д м е т** на истражувањето ги прифативме процесите на развојот на претпријатијата, односно, поконкретно кажано, влијанијата на факторите и критериумите врз процесите на репродукционото и профитабилното поврзување на индустриските претпријатија, со посебен осврт во Македонија.

Современиот економски развој, денес, севкупниот стопански развој, како во светот, така и во нашата земја е оптоварен со многубројни проблеми. Затоа е зголемено вниманието на светската и домашната економска мисла, кон изнајдување можности и правци за изградба на покомлексни, поефикасни и поадекватни облици на организација на стопанските субјекти.

Тргувајќи од тој аспект анализите покажуваат дека во нашата земја, еден подолг период, иако се правеа обиди, не се посветувало доволно внимание врз процесите на поврзувањето и здружувањето на стопанските субјекти, согласно оние во развиените стопанства. Можеби, како главна причина за таквите состојби е неможноста за изнајдување соодветни структурни правци, заради објективните тешкотии, како што е ниското ниво на појдовна стопанска основа, слабата претприемачка активност со општествениот капитал и слично.

Иако во земјата и во изминатите години, честопати се дискутираше и се правеа обиди за репродукционо поврзување и здружување, сепак, тие процеси доволно не заживеаја. Во тој поглед изостануваше усогласеното стопанисување на здружените субјекти, заради дејствувањето на голем број фактори.

Самото дејствување на многубројните фактори ја наметнува потребата да се изврши преиспитување на досегашниот стопански развој, да се утврдат неговите слабости и врз основа на проучувањето и идентификувањето на состојбите да се укаже на правците за натамошен стопански развој.

Меѓутоа, колку и да е тој процес сложен и комплициран, сигурносно е дека репродукционото поврзување и профитабилното работење се главна одлика на секое современо конкурентно стопанисување.

Навистина, досега голем број автори – научни работници, институции и стопанственици, во нашата земја, вложуваа напори да дадат оценка на структурната поставеност на стопанството и облиците на репродукционото поврзување и здружување, особено во индустријата и да укажуваат на натамошниот индустриски развој. Но, пред се, заради објективните состојби и отсуството на

претприемачки дух кој стопанствениците не беа постигнати задоволителни резултати.

Затоа, во вој период на стопанисување ќе бидат потребни покомплексни истражувања и научни согледувања. Имено, и во овој труд се обидовме, преку анализа на факторите, критериумите и регулирањето на внатрешните економски односи на здружените субјекти, да дадеме придонес кон посеопфатно расветлување на прашањето на натамошниот индустриски и стопански развој. При тоа ги користевме сознанијата од економската теорија и практика за дефинирање на таквите процеси, правците на дејствување на објективните економски законитости, а ги почитувавме и специфичностите на нашето пошироко опкружување.

Токму поради ваквиот предмет алоциран во истражувањето како основна **ц е л** на трудот се наметнува испитувањето на можностите за формирање пооптимални реродукциони и профитабилни целини со укажување на насоките за натамошни индустриски и стопански развој на Република Македонија.

Меѓутоа, треба да се нагласи дека преферирањето на репродукционите и профитабилните репроцелини, не се работи за изградба само на самостојните затворени или регионално заокружени системи од индустриско производство на територијата на Македонија. Тоа би било научно и апликативно недоволно издржливо. Индустријата, односно стопанството на Македонија преку своите **inputi** и **outputi** е поврзана со стопанствата и на другите републики и земји. Па, оттаму, зошто да не се формираат заеднички интегрални целини (системи), со стопанските субјекти од другите републики, односно земји каде комплементарните врски се доста јаки и имаат научно развојна оправданост.

Изградувањето оптимални индустриски, односно стопански системи, со посебно преферирање на репродукционото и профитабилното поврзување и (ако е оправдано) здружување, треба да претставува таков оптимум на структурата кој правилно ќе ги валоризира и почитува расположивите и други применливи фактори, критериуми и специфичности во Републиката и ќе се придонесува за поусогласен и побрз индустриски и стопански развој.

Сметаме дека ваквиот пристап преставува потреба и барање на современиот стопански развој како одлика на научно – техничкиот процес и управувачко – претприемачките активности.

Во тој поглед, мора да се респектираат искуствата на развиените стопански системи и истите да најдат своја примена во нашиот индустриски и стопански развој.

За да се оствари поставената цел, односно да се овозможи непречено одвивање на процесите на репродуктивното и профитабилното поврзување и работење на стопанските објекти во вој труд, е неопходно да се изврши групирање на **з а д а ч и т е** и тоа:

- Да се проучат економските законитости, теоретските концепции на општествено – економските карактеристики на репродукциониот процес, да се согледа местото и улогата на индустријата, односно нејзините субјекти во општествената репродукција и да се определат појдовните теоретски основи врз кои ќе се засноваат натамошните процеси на репродукционото поврзување и профитабилното работење на индустриските, стопанските субјекти;
- Да се согледаат општите тенденции во развојот на индустријата и здружувањето на индустриските претпријатија (искуствата и индустриската политика на отделните земји);
- Да се согледаат превектоноста имобилноста на факторите за репродукционо и профитабилно поврзување и здружување на индустриските претпријатија, имајќи ги предвид, пред се: појдованата основа, пазарот, ресурсите, техничко – технолошкиот прогрес, претприемаштвото, управувањето и слично;
- Да се разоткријат проблемите и да се воспостават основи за регулирање на меѓусебните економските односи во сложените индустриски системи;
- Да се даде придонес кон определувањето на концепцијата (можностите и насоките) за индустрискиот и стопанскиот развој користејќи го, при тоа, значењето на соодветните фактори и критериуми значајни за тој развој.

Спрема примарната задача, изработката на овој концепт на репродукционо поврзување и здружување на индустриските претпријатија, треба да се однесува на утврдување на целите и

претпоставките кон кои би се прилагодувала структурата на индустријата, односно стопанството со цел за побрз индустриски развој на нашата Република.

Вака определените задачи упатуваат на заклучокот дека **методолошкиот пристап** во истражувањето ќе биде прилагоден на карактеристиките и природата на истражуваната проблематика.

Во тој поглед, најпрвин, ќе направиме теоретски пристап на општествените поими и претпоставки. При тоа ќе настојуваме, по пат на дедуктивен и индуктивен метод да дојдеме до одделни сознанија за состојбата, односите и промените на испитуваната проблематика.

Затоа, во секој дел или наслов, најнапред, ќе направиме општ преглед кон истражуваниот проблем со цел да претставува основа и паткоаз за осознавање на суштината на предметот.

Исто така, заради извршување на поставента задача сепаратно ќе вршиме квалитетна анализа, користејќи го компаративниот метод. Тоа значи дека по пат на компарација, односно квантитативно спроведување на одделни големини и показатели ќе вршиме согледување на проучуваните состојби во различни временски периоди и различни подрачја на стопанствата на нашата Република. На тој начин ќе се обидеме да ги утврдиме релативните предности или недостатоци на одделните индустриски области репроцелини како и можностите за нивниот иден развој.

Така, користејќи ги статистичките извори и придонесот на одделни научни работници ќе вршиме обработка и презентирање на нашите табеларни прегледи.

Исто така, во истражувањето на презентирантата проблематика ќе користиме и многубројна научна и стручна литература и искуството на пооделни истакнати научни, универзитетски работници успешни, стопанственици, стручни кадри, директни учесници во производните процеси и нашето лично долгогодишно практично искуство во стопанството.

ТЕОРЕТСКИ И ПОЈДОВНИ ОСНОВИ ЗА РЕПРОДУКЦИОНО И ПРОФАТИБИЛНО ПОВРЗУВАЊЕ И ЗДРУЖУВАЊЕ НА ИНДУСТРИСКИТЕ ПРЕТПРИЈАТИЈА

1. Општ теоретски поглед за суштината и општествено – економските карактеристики на репродукциониот процес

Производството, како материјална осова на секоја заедница, се одвива непрекинато, така што еден производствен процес се надоврзува на друг ит.н. Оттука, со право се потврдува хипотезата дека без производство нема опстанок на човештвото, без разлика за која општествено – економска формација се зборува.

Каква и да е општествената форма на процесот на производство “таа секогаш да биде континуелна, т.е. постојано периодична одново да минува низ истите стадиуми. Како што едно општество не може да престане да троши, исто тоа неможе да престане да произведува”.⁸⁸

Според тоа, таквото непрекинато повторување или обновување на производството се нарекува репродукција, чие етимолошко потекло од латинскиот збор **reproductore** – што значи прероизводство. Така, секој процес на општественото производство е истовремено и процес на репродукција.

Во репродукциониот процес производството преставува само еден негов дел, појдовна точка, додека крајната дистанца во тој процес е потрошувачката.

Додека во почетните стадиуми на развојот на општеството врската меѓу производството и потрошувачката беше непосредна, во подоцнежните стадиуми на развојот, т.е. во современите

⁸⁸ К. Маркс „Капиталот“, I том, Мисла, Скопје, 1975 год. Стр.479

општества, врската меѓу производството и потрошувачката е посредна, преку распределбата, каде што преку пазарот, по пат на размена, се остварува учеството на поединците и општествените групи во користењето на произведените материјални добра.

Самиот степен на развој на општеството ја наметнува потребата од се поголемо и посовремено производство.

Оттука, производството на потребни добра на едно општество, во определен временски период, кое треба да продолжи, но на некое повисоко ниво, се нарекува “општествена репродукција”.⁸⁹

Самиот израз – општествена репродукција – го означува постојаниот континуитет на општественото производство, односно меѓузависноста на производството, распределбата, размената и потрошувачката, како објективно условени елементи на општественото производство во иднина, кои ја чинат неопходната претпоставка за негово постојано обновување, односно континуираност на процесот на општествената репродукција.

За нормално и непрекинато одвивање на репродукционите процеси е неопходно да се располага со субјективни и материјални предуслови, односно со работна сила средства за производство и предмет на трудот”.⁹⁰ Овие два неопходни фактора во репродукционите процеси се трошат, затоа е потребно и нивно репродуцирање.

Кога општествената репродукција се разгледува и анализира во услови на стоковно производство, тогаш се семта дека постојат поголем број самостојни организациони единици – производители на стоки и извршители на услуги и развиена општествена поделба на трудот. Во таквите услови на стопанисување за непрекинато одвивање на процесите на општествената репродукција е неопходно да се обезбедат одделни економски врски меѓу

⁸⁹ D-r Ljubomir Boban , „Ekonomija trzista”, Skolska kniga , Zagreb, 1989, str.25

⁹⁰Za непреkinato proizvodstvo t.e. stopanisuvanje prof. D-r Aleksandar Bajt kako nuzni gi istaknuva trite elementi: 1.Coveckite potrebi, 2. Ogranicenost na sredstvata za nivno zadovoluvawe I 3. Svesna dejnost so namera da se namali ogranicenosta na sredstvata vo knigata. Osnovi ekonomike I analize I politike, Informator, Zagreb, 1979god., str.3

организационте единици – претпријатија, заради меѓусебна поврзаност, надополнување и размена на производните стоки.

Оттаму во услови на стоковно производство и развиена општествена поделба на трудот постојат голем број стопански гранки и групации во кои стопанисуваат голем број организациони единици- стопански објекти, со разни дејности на стопанисување тие самостојно донесуваат одлуки за обемот на стопанисување и за видот и обемот на производството, начинот на реализацијата на општествениот производ, при што секое натамошно производство на тие единици е зависно, односно условено од обезбеденоста со потребните репроматеријали за производство, како и од можноста за реализација на готовите производи.

Во ваквите услови на стопанисување се јавуваат и голем број на тешкотии, бидејќи од една страна е потребно да се обезбеди соодветна материјална структура на општествениот производ за да се овозможи негово производство, односно реализација, а од друга страна “е нужна соодветна распределба на вредноста на општествениот производ, преку која се формира побарување за одделни делови при неговата реализација”.⁹¹

Врз основа на ова стојалиште може да се заклучи дека репродукцијата не се остварува во изолирани рамки, туку во заедништво, во една целина на општествени односи, кои луѓето ги воспоставуваат при користењето на материјалните добра, неопходни за нивниот живот.

За несметано одвивање на општествената репродукција е непходно функционирање на сите нејзини фази, (делови), почнувајќи од набавката, производството, реализацијата, распределбата и слично, како и нивното обновување.

Така, општествената репродукција како процес на непрекинато обновување на субјективните и материјалните фактори во сите нејзини делови може да бие различна, во зависнот од тоа дали дошло до квантитативни промени во нејзините процеси на одвивање.

⁹¹Д-р М. Корач, Д-р Т. Влашкалич : „Политичка економја“ VII издание, РАД Београд, 1979год., стр.458

Ако во репродукционите процеси не дошло до промени ниту на субјективните, ниту на материјалните фактори, а при тоа ни до промени во обемот и структурата на производството, распределбата и потрошувачката, тогаш таквата репродукција е позната како **проста** репродукција.

Меѓутоа, во извесни случаи, под влијание на одделни природни услови (суша, поплава, земјотреси и сл.) или општествени фактори, (војни, економски, политички кризи и сл.) може да дојде до опаѓање на вкупниот обем на производство од година во година, при што се доаѓа до менување и во односите на распределбата и потрошувачката, а во таквите случаи се зборува за **намалена** репродукција, односно репродукција во опаѓање.

Бидејќи, производството на метаеријалните добра е услов за опстанок на човечкото општество и негов прогрес, особено во современите стопанства, без оглед на тоа врз какви општествени основи се организирани, за секое општество е карактеристична **проширената** репродукција. Односно постојаното обновување на производството во проширен обем.

Во современите стопанства доаѓа до постојано зголемување на субјективните и материјалните фактори во производството, со што се обезбедување побрз развој на производните сили на општеството, а со тоа и повисок животен стандард на населението. Тоа произлегува и од фактот што при ваквиот достигнат степен на материјален развој се повеќе се афирмира научно – техничкиот прогрес, знаењето, науката и човечките квалификации.

При општествената репродукција, за да се следи соодветниот тренд на развој на современите стопанства, е неопходно меѓу субјективните и материјалните фактори да постојат усогласени односи. Покрај другото е потребно навремено обезбедување соодветна количина **Inputi**: сировини, средства за работа, потребен број и структура на работна сила, а исто така соодветно производство, односно соодветно **outputi** реаквизација, ефекти, соодветна потрошувачка и слично. Тоа значи дека е неопходна да се обезбеди рамнотежа меѓу производните и потрошените материјални добра, и тоа, како во нивната целокупност, така и структурално. Затоа, во современите општества се почесто

се воведуваат посебни методи и облици за организирање на стопанскиот живот, со цел да се обезбеди позабрзан стопански развој и прогрес. Оттука и интегрирањето на стопанските субјекти, покрај другото, овозможува следење и вклучување на националните стопанства во пошироката светска интеграција и поделбата на трудот. При тоа се бришат националните и државните граници, светскиот пазар се претвора во полигон за светска интеграција, се со цел да се намалат трошоците на трудот и капиталот, да се зголеми реализацијата на сопствените стоки, да се обезбеди повисок вишок на вредност и поголема добивка (профит).

Ефикасноста на процесите на репродукцијата битно е определена од успешното функционирање на т.н. големи техно – економски системи, во кои постои голема концентрација на трудот и средствата, а посебно голем степен на концентрација на средствата за акумулација, без оглед на тоа врз кои општествени основи тоа се заснова.

Зависно од општествено – економските основи врз кои се одвива репродукцијата различен е и степенот, доменот и начинот на општественото влијание врз нејзините текови.

Значи општествената репродукција, како општа законитост во развојот на човечкото општество, е условена од карактерот на општествените и производните односи, односно таа го карактеризира стопанскиот развој на секој општествено – економски систем.

Самото остварување на општествената репродукција во поодделни видови општествено економски системи има свои посебни законитости, посебни економски цели и мотиви, сепцифични за дадени општествено – производни односи. Така, може да се рече дека нејзините специфичности се својствени и на самата земја каде што се остварува општествената репродукција.

Анализирајќи ги проблемите на продукционите можности на различните земји се забележува дека “Секоја земја во дадениот момент располата со определен, лимитиран обем на фактори на производство, кои овозможуваат ограничено производство на различни стоки, при што разменувањето на факторите треба да се

изврши така што да се произведува оптимална количина неопходни добра“.⁹²

Како ќе бидат разместени тие фактори на производство во општествената репродукција зависи од самата земја, од нејзиниот развој на производните сили.

Имајќи го предвид Марксовото⁹³ економско учење дека во својот живот луѓето стопанисуваат во определни, нужни, независни односи на нивната волја, односи на производството што одговараат на определениот степен на развој на нивните материјални производни сили⁹⁴, мораме да сфатиме дека производните сили се главна детерминација на општественото производство.

Без оглед на видовите на организирање на општествено економските системи, овде се мисли за општиот принцип кој вели дека дури на определен степен на развојот на општествените производни сили се јавува категоријата претпријатие, кое постојано се трансформира и адаптира согласно развојот на тие производни сили.

Така, со постојаното усовршување на постојаната техника се поголемата примена на техничко – технолошкиот напредок, новите методи на работењето и современите информациски средства, како и унапредувањето и развојот на општествените односи, се доаѓа до се посовремено организирање на општественото производство. Тоа значи дека самите организациони форми постепено се прилагодуваат спрема новите производно – технички и општествени односи.

Стопанскиот живот во таквата фаза на развој непосредно бара нов посебен приод кон неговото организирање, бидејќи човекот постојано трага за поповолни услови на живеење.

⁹²□Prof. D-r Lazar Pejić, prof. D-r Miomir Jakšić: „Principi ekonomije“, Savremena administracija, Beograd, 1989god. Str.159

⁹³K. Marks, Prilog kritici političke ekonomije, BIGZ, Beograd, 1976, str.8

⁹⁴Бидејќи човекот е главен фактор на производните снаги тогаш недвосмислено го прифаќаме и марксовото мислење дека : свеста на луѓето, не ја определува нивното битие туку обратно , нивното општествено битие ја определува нивната свест.

Во тој поглед, економската логика кажува дека поповолни услови на живеење можат да се постигнат единствено само преку ефикасно стопанисување и оптимизирање на производството, односно максимизирање на резултатите од работењето.

Така, во секој систем на организирање на општествениот труд се присутни определени објективно дадени конститутивни елементи, кои различно се конкретизираат, зависно од нивото на развој на производните сили и востановените општествени – економски односи.

Исто така, економската наука посочува дека постојат објективни економски законитости и категории кои дејствуваат во сите економски системи, меѓу кои се: законот на вредноста, законот на акумулацијата, законот на репродукцијата, додека меѓу категориите постојат: стоката, парите, пазарот, цената, каматата, рентата итн.⁹⁵

Во врска со овој проблем Д-р Никола Узунов со право истакнува дека покрај објективните економски закони тесно поврзани со нив, во разните економски системи, заеднички се основните и универзалните економски проблеми. Проблемите се речиси еднакви во сите системи, а различни се методите со кои тие се решаваат.

Затоа, секој систем, за да ја оствари основната цел, се бори за решавање на проблемите, со свои специфични методи. Со тоа и преминот на еден економски систем во друг, по евентуален или револуционерен пат, е трагање со поуспешни методи да се оди кон прогрес, односно кон она што го бара развојот на производните сили и на нив својствените продукциони и општествени односи.

Во зависност од тоа кои критериуми ќе се применат за поделба на економските системи, истите можат да се разгледуваат од аспект, на сопственоста над средствата за производство и начинот на управување, од аспект на уредувањето на условите на стопанисување, и од аспект на фазите на развојот на економскиот систем.

⁹⁵Д-р Никола Узунов, Современи економски системи, Култура, Скопје, 1986год., стр.61

Не навлегувајќи во сите овие поделби на системите кои доста се познати во политичката економија, а со оглед на третираната стопанска проблематика во овој труд системите ќе ги разгледаме од нивната класификација, според пристапот од кој што се тргнува, во прв ред од методот на уредувањето на стопанските активности, Основни методи врз кои се засновува уредувањето на стопанските активности со пазарот и планот.

Врз основа на овие методи земјите се поделени на земји со пазарно стопанисување – западноевропските земји и земји со планско стопанисување – источноевропските земји.

Во современите услови на стопанисување во светот тешко може да се подвлече било каква граница на поделба, бидејќи секојдневен се случуваат безброј промени, стопански реформи, евоуирање на ситемите и сл. Затоа, во одделни земји многу ретко се случува да преовладува само пазарен или плански механизам во регулирањето на стопанските односи. Имено, многу ретко може да се случи една земја да има чисто пазарно работење, без никаков општо државен план или чисто планско работење, без никакво влијание на пазарот.

Во современите економски системи се врши комбинација на двата метода за да се постигне поефикасно стопанисување. Таквата комбинација не ги користи подеднакво двата метода – пазарниот или планскиот, туку во зависност од своето уредување ги преферира предностите на едниот или другиот метод.

Западноевропските земји ги преферираат предностите на пазарниот модел, а источноевропските земји предностите на планскиот модел. Во тој поглед, економските системи се поделени на: пазарно – плански и плански – пазарни системи.

Ваквиот пристап на класифицирањето на економските системи, според методите на уредување на стопанските работи, ја има таа предност што е насочен повеќе кон чисто економските законитости и категории, а помалку кон идеолошките стојалишта и кон правните норми и институции“.⁹⁶

⁹⁶Д-р Никола Узунов, „Современи економски системи“, оп. Цит. Стр. 61

2. Местото и улогата на индустријата во општествената репродукција

Стопанскиот и индустрискиот развој на една земја е најдинамичниот и најрепрезентативниот показател за нејзиниот развој воопшто. Неговата карактеристика произлегува од самата поставеност на стопанството, како потсистем на големиот општествен систем.

Во тој поглед академикот Д-р Никола Чобелиќ⁹⁷ истакнува дека стопанството, како потсистем во рамките на општествениот систем, има најголем број сложени врски кои непосредно се остваруваат со секој друг општествен потсистем, како што се науката, културата, просветата, социјалната и здравствената заштита, одбраната на земјата итн., кои пак истовремено материјално се зависни од него.

Стопанството е најдинамичен од сите други показатели, т.е. од сите други области на општествениот живот. Неговиот напредок и развој најдиректно влијае врз општиот општествен развиток.

Достигнатиот степен на општествен развој во одделни земји, спрема марксистичкото гледање, се заснова врз интеракцијата на дијалектичкото единство и спротивностите во движењето на производните сили и производствените односи. Со самиот развој на производните сили, а со тоа и односите, општественото се движи напред кон поразвиена форма.

Ретроспективно и симплицирано погледанто, достигнатиот стопански, односно општествен развој секогаш е поврзан со историските откритија. Така, со Џон Војтевиот пронајдок⁹⁸ во 1735 година, - машината за предење, започнува индустриската револуција на 18 век. Потоа, до почетокот на дванасетиот век едно подруго се откриени машините за ткаење, (разбоите, парната машина, машината за плетење и сл.). Многу алати се

⁹⁷Никола Чобелиќ, д-р Илија Росиќ, Привредни развој и привредни систем Југославија, Савремена администрација, Београд, Београд, 1989год., стр.7

⁹⁸К. Маркс, Капиталот, I, Мисла, Скопје, 1975год.

произведувани по машински пат, како што се: автоматската машина за правење клеми, машината за правење гребени, машината за ковање вретена и други.

Развојот на индустријата предизвика развој и во другите стопански и општествени дејности. Имено, рачното предење се заменува со машинско, кое пак бара “Машинско ткаење”. Рачната берба на памукот се замени со машинска берба на памукот во проширените плантажи и сл.

Самиот развој на индустријата предизвика и соодветен развој на земјоделството, транспортните средства, (парните бродови, парните локомотиви, телеграфот, и др., односно сообраќајот). Со развојот на сообраќајот се проширија можностите за продажба на производите и во пооддалечените земји, и таму каде што, заради компаративните предности нив ги немаше. Значи, на тој начин се разви трговијата.

Таквата развиена материјална основа создава услови за развој на надградбата, особено науката, културата, умтеноста, научните истражувања и сл.

Под влијание на забрзаниот индустриски развој се врши забрзана општествена поделба на трудот, се создаваат нови индустриски гранки, се усложнуваат процесите на производство при што доаѓа до техничка поделба на трудот. На тој начин, се создаваат големи преработувачки објекти – фабрики. Натаму се врши поголема концентрација на капиталот, механизација на производството, специјализација на трудот и слично, а со тоа: масовно производство, голема конкуренција, која “станува основен закон за живот”.⁹⁹

Индустријата, станува најевтина и движечка сила на стопанскиот и општествениот развој. Нејзиното значење е повеќекратно, а особено се изразува преку нејзините карактеристики кои, главно, се следниве¹⁰⁰:

⁹⁹Broun J. A. C. „Socijalna psihologija u preduzeću , Privreda Zagreb, 1962, str.22

¹⁰⁰Поопширно кај д-р Никола Џобелиќ, д-р Илија Росиќ, Привредni razvoj I privredni sistem Jugoslavije , op. Cit. Str.72-102

1. Побрзиот индустриски развој во земјите придонесува за побрз развој и усовршување на производните сили. Всушност, местото и значењето на индустријата во стопанството на една земја ја определува нејзината способност да произведува средства на трудот, т.е. да го унапредува оној дел од производните сили кој ќе го забрзува процесот на производство скоро во сите стопанските гранки како што се земјоделството, градежништвото, сообраќајот, занаетчиството и слично.

Паралелно со развивањето и усовршувањето на средствата на трудот, со помош на науката, се врши и усовршување на процесите на производството и се позачестено се навлегува во нови достигнувања од областа на предметите на трудот (на пр.: нафтените деривати, пластичната материја и сл.).

Развитокот на механизацијата, исто така овозможува забрзано производство. Во 1850 година во САД, на пример, механизацијата во производството учествувала само со 6 % човекот учествувал со 15 %, а животните 79 %. Веќе во 1950 година учеството на механизацијата изнесува 93 %, работата на човечките мускули 3 %, а работата на животните 4 %. Резултатот на таквиот брз развој на техничката опременост на трудот, е таа што во 1950 год. светското производство било веќе 10 пати поголемо од 1880 година “.¹⁰¹

2. Развивањето на индустријата придонесува и за постојана измена на структурата на населението. Во неразвиените земји најголем дел од населението го чини земјоделското население и земјоделската работна сила, при што “учеството на остварениот доход од земјоделство се движи и до 20 % во вкупниот национален доход. Земјоделството на тие степени на развој е доминантна област на производството, во кое се формира и најголемиот дел на националната акумуляција, независно од тоа што земјоделството го карактеризира натуралната форма на стопанисување и ниската продуктивност на трудот“.¹⁰² Ваквата ориентација на неразвиените

¹⁰¹D-r Ž. Kostić, Osnovi organizacije preduzeća, Savremena administracija, Beograd, 1971god., str. 428

¹⁰²D-r Nikola Čobelić, cit. Delo, str. 424

земји кон земјоделството нив ги прави уште повеќе економски неразвиени и зависни од другите.

Од друга страна, пак во “индустриски развиените земји учеството на земјоделското население е сведено под 10 %, а во екстремни случаи и на само 3 - 4 % во вкупното население (САД и Англија).

Соодветно на достигнатото ниво на индустријализација и учеството на стопанските дејности во формирањето на националниот доход е различно во одделни земји. Во високо развиените земји учеството на земјоделството е само неколку проценти, а додека во учеството на неземјоделските стопански дејности е високо.

3. Со индустријализацијата се овозможува унапредување и на другите стопански гранки. Значи, без развиена индустрија не би било развиено ни земјоделството, бидејќи не би можело да се снабдува со соодветни машини, вештачки ѓубрива, средства за заштита на животинскиот и растителниот свет и сл.

Дури и теоретски гледано, ни една аграрна и индустриски неразвиена земја не би имала сигурен индустриски развој ако постојано ги купува сите неопходни средства и опрема од странство. Тоа, покрај што би било скапо и нрентабилно инвестирање, проследено со големи трошоци, ами би водело и кон економска и политичка зависност од индустриски развиените земји каде што се набавуваат машините, опремата, технологијата и другата индустриска стока.

Покрај тоа, индустријата ја карактеризира и многу разгранетата меѓугранска врска со сите постојни сектори на стопанството. Таа со својата понуда и побарувачка ги покрива сите развојни тековни и процеси во стопанството. Унапредувајќи ја меѓугранската размена индустријата предизвикува појава и развој на цела низа сублментарни дејности кои во неразвиените земји ги пополнуваат настанатите големи празнини, со повисок степен на интегрираност на економските процеси и стопанството воопшто.¹⁰³

¹⁰³D-r Nikola Čobelić, d-r Ilija Rostić, op. Cit. Str.425

4. Индустрискиот и стопанскиот развој е поврзан со напредокот на науката и техниката и во голема мера зависи од самиот научен и технички развој на една земја.

Ако во овој напредок во една земја е позабрзан, тогаш се остварува и повисок степен на поделба на трудот и специјализација во репродукционите процеси, благодарјќи на достигнатата индустриска култура, квалификација, употребата на современа и модерна механизација, автоматизација и слично. Тоа, пак, придонесува за зголемување на продуктивноста на трудот, односно производство на што поголеми количини производи, што доведува до натамошно усовршување и зголемување на националниот доход и до зголемување на животниот стандард на населението.

5. Стопанскиот и индустрискиот развој на една земја го диктира нејзиното учество во меѓународната размена на добра и услуги.

Неразвиените индустриски земји, по правило, извозуваат примарни производи, особено аграрни производи, жива стока, необработено дрво, сурова руда и тн., а увезуваат финални и полуфинални производи. Но, со развивање на индустријата оваа слика би се менувала и тоа така што постепено се намалува учеството на готовите индустриски производи или полуфабрикати и тоа за сметка на извозот на сировини. Во исто време, овие земји се ориентираат кон увоз на капитални добра, инвестициона опрема, средства за производство и некои најважни сировини, а во помал обем увезуваат потрошени добра. Тоа им овозможува да ја развиваат својата индустрија, и се повеќе сами да ги преработуваат своите сировини.

На овој начин, индустриски развиените земји, благодарение на развојот на индустријата, слободно може да се рече дека се наоѓаат во поповолна положба во поглед на меѓународната економска размена.

Спротивно на индустрискиот развој на неразвиените земји, развиените земји, продолжуваат со уште позабрзано темпо да ја развиваат индустријата, навлегувајќи се подлабоко и подлабоко во роботиката, информатиката, електрониката и сл.

Високиот стопански и индустриски развој во овие земји императивно го наметнува проблемот со менување на организацијата, управувањето, раководењето, планирањето, контролата и слично во сите процеси во општествениот развој.

Во тој контекст, организацијата во стопанството синхронизацијата и координацијата на трудот во целините стануваат секојдневна насушне потреба.

3. Општите тенденции во развојот на индустријата и здружувањето на индустриските претпријатија (искуства и индустриска политика на поделни земји)

Со поизострените критериуми на пазарното стопанисување, а особено во услови на масовна примена на техничко – технолошкиот прогрес, наметнуваат потреба од стратешко прилагодување и конкурентно опстанување на стопанските субјекти.

Во контекстот на многубројните проблеми во стопанисувањето, големината на стопанските единици станува се побитен фактор за опстанување и развој. Тоа произлегува оттаму што големите организациони целини имаат голема можност за примена на научно – техничкиот прогрес, зголемување на производството и негово постојано иновирање.

Ретроспективно погледнато може да се сфати дека големите стопански организации се историска категорија што се јавуваат на определен степен на развој на производните сили.

Во тој поглед К.Маркс ¹⁰⁴ истакнува дека машинското производство ја предизвика појавата на крупната индустрија а пак

¹⁰⁴К. Маркс, повт. Цит. Стр. 338-340. Имено К. Маркс истакнува со мнозинство на изнајдоците и со се поголемото барање на новоизнајдените машини, се повеќе и повеќе се развиваше од една страна оддолжувањето на фабрикацијата на машините во разкучни самостојни грешки а од друга страна поделбата на трудот во внатрешноста на манифактурите што изградуваат машини. Според тоа, ние овде гледаме дека манифактурата е непосредна техничка основа на крупната индустрија, таа произведува машини кои го укинаа занаетчиското и мануфактурното производство во сферата на производството...според тоа крупната индустрија мораше да ги согледа своите

самата концентрација и централизација на капиталот го предизвикаа порастот на капиталистичките претпријатија.

Зголемениот број капиталистички претпријатија, врз основа на примената на техничко – технолошкиот прогрес и концентрацијата на капиталот, доведува до појава на крупните монополистички претпријатија.

Предностите на ваквото окрупнување на претпријатијата а со тоа и приширувањето на својата дејсност ја изнесува и Ленин¹⁰⁵ во наведнеото дело “Империјата како највисок стадиум на капитализмот” цитирајќи го Р.Хилфердинг наведува: “комбинацијата ги изедначува разликите на конјуктурата и затоа комбинираното претпријатие му осигурува поголема постојаност на профитната стапка. Второ, комбинацијата доведува до отстранување на трговијата. Трето, тоа ги овозможува техничките усовршувања, а следствено и остварување на добивка во споредба со “чистите” (т.е. комбинираните претпријатија). Четврто, тоа ја зацврстува позицијата на комбинираното претпријатие во споредба со “чистите”, го засилува него во конкурентрската борба за време на силна агресија (застој на работата, криза) кога паѓањето на цените на сировините е помало од паѓањето на цените на фабриките”.

Така, сега, во услови на постојана динамика на развој на стоковното стопанство, како косеквенција и реалност, се јавуваат големите коорпорации чие соединување ги надминува националните граници, распространувајќи се дури и во

конкурентски средства за производство, своите машини да ги произведува со машини. Дури така создаде своја адекватна база и застапа на свои сопствени нозе. К. Маркс цит. Дело 338-390.

¹⁰⁵В.И.Ленин истакнува „огромниот пораст на индустријата и извонредно брзиот процес на концентрација на производството ви се покрупните претпријатија се една од најкарактеристичните особености на капитализмот...извонредно важна особеност на капитализмот што достигнал највисок степен на развој е таканаречената комбинација, т.е. соединување со едно претпријатие од разни гранки на индустријата, што претставува било сукцесивни степени на преработка на сировини (на пр. Таложење на железна руда и преработување на железо во челик и потоа можеби производство на овие или оние готови производи од челик) било едната наспрема друга да игра помала улога (на пр. Преработка на отпадоци или споредните продукти производство на предмети за пакување и сл.)В.И.Ленин империјализмот како највисок стадиум на капитализмот. Култура Скопје, 1975 год. Стр. 16 и стр.18.

прекуокенските земји и прераснувајќи во транснационални компании.

Ваквиот раст на стопанските субјекти е карактеристичен и за социјалистичките земји, било да се работи за големи државни претпријатија или големи самоуправни претрпијатија.

Растот на претпријатијата, по пат на репродукционо поврзување и здружување, е поврзано со настојувањето да се остварат подобри резултати во стопанисувањето, вложувајќи капитал во оние дејсности кои гарантираат поголема акумуляција (добивка) и сл. Со тоа, всушност, во исто време, се доаѓа до интеракциско влијание, односно зголемата акумуляција да може да им овозможува на големите претпријатија посвременно да се опремаат и оспособат за остварување уште подобри резултати.

Репродукционото поврзување и здружување на претпријатијата се јавува како објективна потреба во развиените земји. Предностите од поврзувањето и здружувањето можат да се согледаат во повеќе насоки. Во тој поглед, Б. Синадиноски¹⁰⁶ истакнува дека предноста на големите организации (транснационалните корпорации) се заснова врз џиновската големина и светските размери на сопствената активност, големиот и светските размери на сопствената активност, големиот потенцијал во создавањето и примената на научните и техничките знаења, монополската контрола на светките извори на сировини и енергија и централизацијата при одлучувањето, која нужно создава социјална моќ и способност тоа да се примени.

Нивната моќ на експанзија постепени продира во многубројните стопански сфери, поврзувајќи разни индустриски гранки и производствени и други активности, посебно интегрирајќи ги при тоа различните фази, почнувајќи од екстракцијата на сировини па до пласманот на производи. На планот поврзувањето и здружувањето особено е карактеристична спрегата меѓу индустриските фирми и крупните банки кои, исто така, стануваат мултинационални. Уште поинтензивен е процесот на меѓународното

¹⁰⁶Д-р Бранко Синадиновски, „Научно – техничкиот прогрес и развојот и облиците на организирање на општественото производство“, Македонска книга, Скопје, 1986год. Стр.329

поврзување на финансискиот капитал и создавањето меѓународна мрежа на финансиски производствени и други фирми. Формирањето на се поголеми и покомплексни групации и здружувањето на капиталот опфаќа големи географски простори и продира во различни сектори гранки и групации.

Всушност, предноста на ваквите облици произлегува од нивните внатрешни и надворешни карактеристики¹⁰⁷ : имено, симплифицирано, внатрешните карактеристики на ваквите организации се однесуваат пред се на нивната внатрешна организација, високата концентрација на средствата (капиталот), истражувачко – развојната организираност, маркетинг концепцијата, примената на достигнувањата на техничко – технолошкиот прогрес, зголемената акумулативна способност, финансиската моќ и сл.

Надворешните карактеристики произлегуваат од нивниот однос спрема надворешното опкружување а се експонираат преку спремноста на овие корпорации за настап на светскиот пазар со поседување голема економска моќ .

Економската грандиозност на големите економски системи и овозможува конкурентска надмоќ на светските пазари, експанзија како во развиените, така и во неразвиените подрачја, диверзификација на дејностите а со тоа и го загрозува опстанокот на помалите претпријатија и сл.

4. Карактеристики и специфичности на индустрискиот развој и здружувањето во западните земји

Како облик на организација на репродукционите процеси во рамките на крупното машинско производство се јавува капиталистичкото претпријатие (фабриката). Ова претпријатие всушност, настанува со појавата на капиталистичкото општество.

¹⁰⁷Поопширно кај Д-р Љубомир Бобан, „Тржишна политика садашњих пословних система, друго издание, Информатор, Загреб 1980год. Д-р Таки Фити „Транслациони компании извозот на капиталот“ Култура , Скопје, 1989год., Д-р Тодор Тодоров „Југославија и светското стопанство“, Култура Скопје, 1990.

Засновајќи се на крупното машинско производство и користејќи ја примената на техниката, хемијата и другите природни науки претпријатието може максимално да се развива застанувајќи на стабилни основи. Имено, како што пишува Маркс, “крупната индустрија (во тој период) мораше да ги совлада своите карактеристични средства за производство и самите машини да ги произведува со машини. На тој начин таа создаде своја адекватна техничка база и застапа на свои сопствени нозе”.¹⁰⁸

Не здружувајќи се во статичка положба, претпријатието и натаму се развиваше, напоредно со воспоставувањето на новиот капиталистички начин на производство, трансформирајќи се и прилагодувајќи се кон токови и пофлексибилните економски принципи на стопанисување.

Со напредокот на техниката и примената на дел од науките во производството, од една страна, како и капиталистичката конкуренција, од друга страна, се дојде до приширување на производството, а со тоа и до преобразба на капиталистичкото претпријатие.

Процесот на преобразба на дотогашното класично капиталистичко претпријатие го забрзаа и се поновите и побројните технички пронајдоци, односно нивната се порационална примена во производството, како и концентрацијата и централизацијата на капиталот, кој постојано растеше. како резултат на таквата концентрација на капиталот, на извесен степен капиталистички развиток, тој самиот се доведува, така да се рече, сосема близу до монопол, зошто на неколку десетици гигантски претпријатија лесно им беше да дојдат до меѓусебна согласност, а на тој начин да ја отежнат конкуренцијата. Спрема тоа заклучокот е сосема јасен – тенденцијата кон монопол се раѓа токму од крупниот размер на претпријатијата. Тоа претворање на конкуренцијата во монопол претставува една од најважните појави – ако не и најважна во економијата на најновиот капитализам¹⁰⁹.

¹⁰⁸Карл Маркс, цит. дело, стр. 340

¹⁰⁹В.И.Ленин „Империјализмот како највисок стадиум на капитализмот“, оп. цитат. стр.12

Всушност, таквата концентрација и централизација на капиталот кон крајот на осумнаесеттиот и почетокот на деветнаесеттиот век доведува до појава на монополските облици на организација на крупното капиталистичко производство: картели, трустови и концерни. Овие монополски облици на организација на претпријатието во почетокот на дваесеттиот век ќе доживеат највисок стадиум во својот развој и ќе прераснат во развиени форми на монополистички сојузи и организации, а корените, пуловите и ڇентлеменските договори ќе бидат само израз на недоволната развиеност на претходните претпријатија.

Картелите преставуваат такви договорни форми меѓу капиталистите врз основа на кои секој од нив ја задржува производствената и комерцијалната самостојност. За секое непридржување кон договорот се сносат соодветни санкции, се до распуштање на картелот. Во тој поглед Ленин истакнува дека: картелите се договораат за условите за продажба, за роковите за плаќање и др. Тие меѓу себе го делат пазарот. Тие го определуваат количеството производи што треба да се произведува. Тие ги утврдуваат цените. Тие го распоредуваат профитот меѓу одделените претпријатија итн.

Како специфичен облик на картелите се јавуваат т.н. патентни договори за заемна размена на патенти.

Синдикатите, пак претставуваат исто така некој вид картели со посебна организација, но без комерцијална самостојност.

За разлика од претходните, трустовите се јавуваат како повисок облик на монополистички сојузи, со посебни карактеристики, така што нивните членови при здружувањето ја губат својата производствена, комерцијална и финансиска самостојност.

Трустовите се најзастапени во стопанствата на САД, каде што се јавуваат како трустови на фузија и холдинг –друштва, при што повеќето од претпријатијата со иста дејност се во подредена положба на најаката компанија меѓу нив, задржувајќи ја само својата формална самостојност.

За разлика од трустовите концерните, пак, се такви интеграциони форми на претпријатија и монополи од различни гранки и стопанства, кои се поврзани со финансиски врски. Концерните ги обединуваат индустриските, сообраќајните трговските и банкарските претпријатија а додека пак картелите, синдикатите и трустовите ги обединуваат претпријатијата од иста гранка.

Сите овие облици на монополистичко организирање на претпријатијата, придонесоа нивниот растеж да ги преминува и националните граници и да се проширува во интернационални размери. На тој начин се овозможи капиталот да дејствува, како во национални, така и во интернационални рамки, при што се создадоа т.н. мултинационални и транснационални¹¹⁰ компании, како основни форми на интернационалната експанзија на монополите.

Историски погледнато, развојот на мултинационалните компании започнува од втората половина на минатиот век, а пак од почетокот на овој век до Првата светска војана се изврши интензивно раѓање и ширење на мултинационалните компании.

Сепак, во периодот на Втората светска војна, користејќи ја совјата економска моќ и својата цел за обезбедување поголем профит, тие го проширија своето присуство скоро во целиот свет, навлегувајќи во сите земји, без разлика на нивното општествено – економско и политичко уредување.

Мултинационалните компании својата економска моќ ја потврдија врз основа на својата огромна големина, односно распространетост во светски размери, како и користејќи ја можноста за концентрација на научниот и техничкиот капитал, централизација во одлучувањето, монополската положба на дејствување, а со тоа и способноста за завладување со многубројните светски извори на сировини, енергија, и други подобности, користејќи ги при тоа сите тие за остварување на своите економски и други цели.

Нивната експанзија не знае граници, тие навлегуваат скоро во сите стопански активности, ги поврзуваат разни индустриски

¹¹⁰Поопширно за транснационалните компании види кај проф.д-р Таки Фити „Транснационални компании и извозот на капиталот“, оп.цит., стр. 55-74

гранки и разни производствени и други активности и ги интегрираат сите фази на репродукцијата, почнувајќи од екстакцијата на суровини, па се до пласманот на производите.

Исто така, гигантската моќ на мултинационалните компании уште повеќе се зацврстува, врз основа на меѓународната интеграција на финансискиот капитал, односно врз разгранеттата мрежа на финансиските производствени комплекси.

Најголемите мултинационални компании во светот, со својата гигантска моќ, се јавуваат како генератори на стопанскиот развој, како во матичната земја, така и во светските простори на нивното дејствување. Со ваквата своја улога мултинационалните компании станаа реланост на светските стопанства, бидејќи располагаат со значајни научни, техничко – технолошки и други потенцијали. Со капиталот со кој што располагаат, како и со годишната реализација на производите и услугите, често пати го надминуваат вкупниот износ на националниот доход на многу земји.

Постојат повеќе примери во кои годишниот промет на овие светски компании во еден период е поголем од бруто општествениот производ на државите, како пример: “Џенерал моторс“, фирма која произведува најголем број на автомобили, мотори, алати во светот, со својот промет од 28,3 милјарди долари годишно, е побогата од индустриски развиената Швајцарија. Петролејската фирма “Стандард Оил“ од Њу Џерси со 18,7 милјарди долари годишно промет е побогата од Данска и од Австрија поединечно. Познатата автомобилска фирма “Форд“ има годишен промет до 16,4 милјарди долари, па така е побогата од Норвешка. Петролејската група “Ројал деч шел“ е побогата од Грција и од Трुција, гледајќи поединечно¹¹¹.

На списокот на овие компании што се побогати од многу средно и високо развиени земји би можеле да се доидадат и фирмите како што се холандскиот “Филипс“, западогерманскиот “Воксваген“, јапонскиот “Нипон Стил“, потоа британските фирми “Бритишен петролеум“, “Јунајтед стил Корпорејшен“, “Арамка стил“ и др. Се смета дека вкупниот имот на десетте најголеми

¹¹¹Jeyne Afrique, изнесено во „Стопански весник“ списание на Стопанска комора на Македонија бр. 1653 од 15.01.1987год.

американски фирми е поголем од вкупниот национален доход на земјите, како што се: Франција, Велика Британија, Италија, Бразил и др.

Во рамките на светското стопанство постојано се на повидок нови здружувања и создавања на се појаки интеграциони целини.

Во тој поглед “Le mond”.¹¹² пишува дека на повидок е создавање на најголемиот телекомуникационен гигант во светот кој во својот домен би требало да ја совлада секоја странска конкуренција. Се работи за здружување во една супернационална компанија од областа на телекомуникациите на двата веќе постојани национални гиганта: едниот од САД – ИТТ (меѓународна телграфска и телефонска компанија, која спаѓа меѓу најмоќните концерни во светот: и вториот од Франција – компанијата ЦГЕ, која покрива 80% од француската телекомуникациона мрежа и научниот развој на телекомуникациите. Тоа ќе биде супергигантска телефонска и телеграфска компанија на која ќе и бидат тесни границите на САД и на Франција и чии амбиции ќе се прошират врз пазарите на другите континенти. Тоа доаѓа оттаму што новата технолошка револуција, ако се из земе сферата на информациите, најмногу се развива во доменот на електрониката и комуникациите.

Новата американско – француска компанија би ги обединила трудот и средствата, (капитало и кадрите), односно она што на полето на телекомуникациите досега достигнало зенит е индустријата на телеграфи и телефони во САД и Франција. Во новата гигантска фирма би работеле 150 илјади работници, главно инженери и научници. Вредноста на нејзините производи и продажба на знаењата годишно ќе има донесат на овие земји приход од 11 милјарди долари.

Како друг интересен пример овде би го споменале и здружувањето на европските производители на компјутери и комуникациска опрема “Simens” и “Nihdorf” од СР. Германија, Италијанските “Olivetti” и “Set”, Француските “Bull” и “Thonson”, Холандските “Philips” и Британските “JCL” кои ќе формираат заедничка фирма со име “Spag Servicessa”. Таа нивните производи

¹¹² „Le mond“ изнесено во стопански весник бр.1655 од 15.02.1987год.стр.50

ќе ги приспособува, според меѓународните комуникациски стандарди, т.н. “open system” . Почетните вложувања во “Spq Services” се проценети на 8 милиони белгиски франци, а за првата година работа на фирмата е обезбеден буџет од околу 100 илиони франци. Седиштето на фирмата ќе биде во Брисел, а таа ќе соработува со слични организации од Јапонија и САД.

Покрај наведените примери има доста и други кои заради просторот нема да ги споменеме во овој труд, меѓутоа ќе наведеме дека пошироката интеграција на трудот и капиталот е императив на модерното и современото производство и високата продуктивност на трудот. Ваквата концентрација на капиталот и поделбата на трудот во светот значајно ги надминува националните граници на политички, регионални и блоковски интереси на државите и истата придонесува за развој на производните сили и придржување на животните услови на населението.

5. Индустрискиот развој и облиците на здружување и поврзување на претпријатијата во источно европските земји

Здружувањето на иднсустриските претпријатија во Советскиот Сојуз и во другите источноевропски земји е во директна зависност со нивниот општествено економски развој, односно тесно поврзано со системот на државните управувања.

Развојот на здружувањето покажува дека во Советскиот Сојуз, во првите години по војната, била извршена специјализација во гранките на индустријата, односно оддлеување на старите и создавање на нови гранки во индустријата. Во така специјализираните граники потоа било вршено здружувањето¹¹³

Со специјализацијата на одделните гранки консеквентно се создале бројни специјализирани министерства, што биле и прв облик на здружување. Овие министерства ги обединиле

¹¹³Проф. Кочо Аци Митрески, м-р Вера Талеска, Економика на организацијата на здружениот труд, Завод за унапредување на стопанството во Македонија, Скопје 1978год., стр.533-536

претпријатијата од цела една гранка или група сродни претпријатија.

Потесно здружување на претпријатијата во рамките на министерствата се остварувало преку главните комисии, а непосредно со нив и се јавиле трустовите.

Задачата на главните комисии им била да раководат со претпријатијата од соодветната гранка и да извршат определени функции во поглед на здружувањето на претпријатијата. На тој начин се одело кон здружување во доменот на кооперацијата, техничко и кадровското усовршување, користењето на искусствени методи и сл.

Трустовите, всушност, во овој случај значат обединувања на некои гранки каде што се здружени повеќе и поголеми групи истородни претпријатија. Така тие стануваат спој меѓу главната комисија – управата и претпријатијата со идентични задачи како и главните односно носечките гранки.

Како форма на здружување кај локалните индустрии се јавуваат т.н. реонски индустриски комбинати, кои претставуваат административно здружување на претпријатијата од различно производство и гранки тие се подредени на одделенијата за локална индустрија на реонските совет.

По донесувањето на познатиот закон за децентрализација на управувањето во Советскиот Сојуз, во периодот од 1957 година голем број министерства заедно со главните комисии како нивни административни – економски реона со совети на народното стопанство т.н. Совнархози. Тие, всушност, ја превземаат улогата на министерствата и главните комисии.

Совнархозите, како форма на здружување, зафаќаат територија на една или повеќе административни оп области, покраини или автономии или Сојузни републики во зависност од развиеноста на индустријата и од нејзините перспективи за развој. Ова пак значи дека како форма на здружување меѓу совнархозите и претпријатијата остануваат трустовите и комбинатите од каде што произлегува раководењето со претпријатијата и градилиштата.

Во изнаоѓање нови патишта за развој на советските претпријатија посебно значење има Септемврскиот пленум на ЦК на КПСС од 1965 година кога се напушта управувањето со советските претпријатија како и со нивната понатамошна трансформација и организација и се тежнее за изградување на нов модел на управување, Оттогаш во “Советското сојуз почнува процесот на создавање такви интегрирани целини така што во 1980 година во индустријата делувале 3947 обединенија во рамките на кои работеле 17516 претпријатија”¹¹⁴

И покрај ваквите промени, за Советскиот сојуз е карактеристично и тоа што стопанскиот систем и натаму останува високо централизиран со изразено планско стопанство. Иако во полседниве неколку години тука доаѓа до реформи во поглед на децентрализација во управувањето, слободно дејствување на пазарните законитости, ширење на приватната сопственост во земјоделството, воведување современи мерки во земјоделството и сл., меѓутоа резултатите од овие реформи на организационен и стопански план би можело да се очекуваат дури по неколку години.

Слично на СССР и во другите источноевропски земји развојот на претпријатето се заснова врз основа на државната сопственост на средствата за производство и планска насоченост во извршувањето на задачите.

Напоредно со развојот на управувањето на претпријатијата во Советскиот сојуз се направени безброј обиди за децентрализација на системот на управување со стопанството и во другите источноевропски земји преку воведување некои нови форми на здружување. Така, денес, во Бугарија, стопанската дејност ја извршуваат државните претпријатија, а како државни претпријатија можеме да ги разгледуваме они субјекти што се потчинети под министерствата, или локалните државни органи, а кои во Бугарската литература се нарекуваат автономни; потоа претпријатијата кои се составен дел на државната економска унија со ограничена самостојност. Покрај тоа, се јавува и тенденција за создавање мали и средни претпријатија што се флексибилни во однос на

¹¹⁴D-r Vesna Milanović „Subjekti privredivanja istočno evropskih zemalja”, M.S. Ekonomika, Beograd, 1990god. str.23

прифаќањето на новите технологии кои што обезбедуваат поголема ефикасност во стопанисувањето, а имаат од 50 до 200 вработени¹¹⁵

Со реформските промени што се присутни веќе подолго време во сите источно европски земји и во оваа земја се очекува да продолжат процесите кон општата демократизација и слободно дејствување на стопанските субјекти на пазарот.

Во Романското стопанство претпријатиет е основна единица и со својот план се вклопува во националниот план, а дејствува врз основа на економска и финансиска самоадминистрација¹¹⁶. Во оваа источно европска земја големо занчење имаат индустриските центри, слични на советските индустриски здруженија, кои претежно вршат улога на министерства и при тоа не извршуваат економска функција.

До 1973 година централите биле организирани со хоризонтална интеграција и биле потчинети на министерствата. Истата година нивниот број е намален од 207 на 102. По 1978 година централите добиваат физономија на државни економски организации кои ги водат и контролираат претпријатијата во областа на стопанисувањето, односно производството, размената на доброта и сообраќајот, а можат да опфатат и научни здружувања, здружувања од областа на надворешната трговија и др. ¹¹⁷

Претпријатијата во романското стопанство можат да се разгледуваат како државни индустриски претпријатија, претпријатија од национално значење, претпријатија од локално значење и индустриски кооперативи.

Со интензивните револуционерни промени во оваа земја, се очекува порадикални економски реформи и промени во начинот на стопанисувањето и вложувањето на капиталот.

Во Унгарија, стопанисувањето до 1968 година дејствувало слично како и советското стопанство, но со измените од 1972 година, 1973 година, па се до 1980 година се формирани големи

¹¹⁵D-r Vesna Milanović, op.cit. str.23

¹¹⁶Stancin Carpernarn, The Enterprise in the Law of the Socialist Republic of Romania Budampest, 1988, cit.spored d-r Vesna Milanović, po.cit. str.24

¹¹⁷Alan Smith, The Romania Industrial Enterprise, Praeget, London

претпријатија. Така, 73 % од вкупно вработени во 1971 година биле вработени во претпријатијата кои имале преку илјада вработени. Од 1973 година започнува интензивно вклучување во меѓународната поделба на трудот, така што врз база основа на кооперативните предности на стопанството се доѓа до специјализација на претпријатијата и до висок степен на соработка со претпријатијата од Исток и Запад.

Промените до 1980 година воделе кон создавање пазарно стопанство и јакнење на автономноста на претпријатијата во однос на државните органи.

Денес, во Унгарија дејствуваат три видови претпријатија меѓу кои и претпријатијата под јаван административна контрола, што ја репрезентираат старата практика, а се задржани само на ниво на комунални и јавни служби и во неколку големи асоцијации од тие дејности. Останатите претпријатија припаѓаат на типот на претприемачки совети во кои спаѓаат големите и средните претпријатија и во кои остварувањето на правата е пренесено на советот, додека типот на претпријатијата контролиран од собирот на собрание на работници е резервиран за малите претпријатија.

Во Полска, стопанските субјекти по Втората светска војна, се воспоставени спрема светскиот модел. Во текот на 1958 година се донесени мерки за децентрализација и прифаќање на моделите од другите социјалистички земји со “здруженија” облик. Со реформата од 1973 -1975 година наместо поранешните министерства, односно главните се формираат т.н. “обединенија” со задача да ја координираат и контролираат дејноста на претпријатијата и да одговараат за покажаните негативни резултати при работењето.

По 1980 година, со децентрализацијата на системот на управување на националните економии им се овозможува поголема независност, воведување на самоуправување и самофинансирање на државните претпријатија. Потоа следат и други промени, согласно со донесувањето на законската регулатива во тие земји.

Денес во Полска постојат два основни модела на дејствување на државното стопанство: прво, во облик на државни претпријатија, како соновни стопански келии, чија форма е прилагодлива и

покрива разновидни организациони структури, и второ, во облик на здружувања при кои што се формираат претпријатија за задоволување на сопствените интереси¹¹⁸

Слично како и претходните и полското стопанство доживува трансформации заради општите состојби, како на политички, така и на економски план.

Што се однесува до организирањето на стопанските текови во индустриските претпријатија Чехословачка може да се каже дека и таму до 1953 година индустриските претпријатија работеле на слични принципи и светските, а во 1957 година е извршена реформа во областа на здружувањето, во поглед на носителите на одговорноста во претпријатието и некои други критериуми.

Во 1975 година е извршена нова реформа, а во периодот од 1978 – 1980 година се извршени експерименти во стопанството кои што опфаќаат 12 стопански здруженија, 9 надворешно-трговски и 21 институти. Реформата, главно, се однесувала на усовршувањето на планирањето и управувањето што довело и до создавање на комбинати, трустови и концерни.

Денес во Чехословачкото стопанство стопанисуваат државни социјалистички претпријатија, кооперативни и приватни во областа на земјоделството и услужните дејности. Во надворешно трговските активности на претпријатијата се воведуваат новини, но тие се уште не се дефинира, зашто е јака улогата на државниот монопол во надворешната трговија.

И оваа земја длабоки политички промени, особено во полседните години, треба да отворат нови простори за трансформација на стопанскиот систем.

Во источна Германија, денес, основна форма на индустриско претпријатие е Volkswagene комбинатот. Меѓутоа, таму дејствуваат два вида комбинати: едни директно потчинети на министерствата, а другите потчинети на локланите и државни органи, независно од

¹¹⁸Leshoslaw Stepnials, Associations of State Enterprises, State and Lalu 1984god. Str. 458 Spored d-r Vesna Milanović, op. cit. str.24

организационите фирми. Сите претпријатија се вклучени во системот на државното планирање.

Со рушење на Берлинскиот ѕид како и со други промени што се случуваат и во оваа земја треба да се очекуваат промени во стопанството и тоа со позабрзан тренд, отколку во другите источноевропски земји заради обединувањето со Западна Германија и изедначување на условите на стопанисување.

Системот на управување и планирање, исто така и здружувањето на претпријатијата, како во Советскиот Сојуз, така и во другите источноевропски земји се наоѓаат во постојана динамика на адаптирање на новосоздадените услови на стопанисување, а особено кон се поголемото искористување на предностите што ги нуди научно –технолошкиот прогрес, како и другите општествено – економски промени и состојби во современото светско стопанство.

По успешните обиди да се преобрази системот на управување со стопанството во СССР во педесеттите, шеесеттите и седумдесеттите години, за новата концепција на економската реформа, поднесена на Јунскиот пленум во 1987 година М.С.Горбачов¹¹⁹ истакнува дека таа ќе има сеопфатен и комплексен карактер, не оставајќи при тоа ни една страна од проблемот нерасветлена и без длабоки кардинални промени.

Со реформата се тежнее да се изврши проширување на границите на самостојноста на претпријатијата, гранките и групациите и да се овозможи нивно преминување кон целосна економска логика со сопствена сметка и самофинансирање, како и искажување на ефектите од нивното работење преку оставарената добивка.

Исто така, со реформата се предвидува и окрупнување на стопанството по гранки, каде што веќе се направени извесни обиди. Така, на пример, министерствата и вадомствата што раководеа со селското стопанство веќе се обединија во Госагропром.

¹¹⁹М.С. Горбачов, „Перестројката и новото мислење за нашата земја и за целиот свет“, Македонска книга, Скопје, 1988год. стр.99

Значи, со стопанската реформа во Советскиот Сојуз и во другите источноевропски земји се предвидува прилагодување на стопанството на земјата кон новонастантите услови на стопанисување како домашното, така и на светското стопанство.

- ВТОР ДЕЛ –

ПЕРФЕКТНОСТ И МОБИЛНОСТ НА ФАКТОРИТЕ ЗА РЕПРОДУКЦИОНО И ПРОФИТАБИЛНО ПОВРЗУВАЊЕ И ЗДРУЖУВАЊЕ НА ИНДУСТРИСКИТЕ ПРЕТПРИЈАТИЈА

1. Општ поглед на факторите

Во денешните современи услови на стопанисување, кои се карактеризираат со динамичен стопански и општествен развој, самопотврдувањето на претпријатието се врши врз сонова на економската ефикасност, стабилност и раст.

Каква ќе биде економската моќ на претпријатието, а со тоа и неговата спостобност за репродукционо поврзување и здружување, првенствено ќе зависи од неговата спремност и способност да го прифати предизвикот на просторот и времето. Од друга страна, пак, во изострените пазарни услови на стопанисување ќе се развиваат оние претпријатија кои постојано се борат за изнаоѓање нови можности за следење на трудот во сеопфатниот современ прогрес.

Спремноста на претпријатието за прифаќање на таквиот динамичен развој ќе зависи, пред се, од неговата организираност и кадровска опременост, сфаќањето на органите на управување за одговорноста што им припаѓа, финансиската моќ, неговата полложба на пазарот и опкружувањето.

Спрема ова, поттикнувањето за репродукционо и профитабилно поврзување и здружување, првенствено произлегува од самото претпријатие, при што не е исклучена можноста од влјание на надворешните фактори. Оттука, може да се зборува за поттикнување од интерна и екстерна природа.¹²⁰

¹²⁰Поопширно за ова види кај проф. Д-р Момчило Милисављевиќ, редактор. Планiranje I razvojna politika samoupravnog preduzeća, Naučna knjiga, Beograd 1980god. str. 289-293.

ИНтерните поттикнувања за раст произлегуваат од самата организациона структура на претпријатието и тие можат да се наречат уште и субјективни, а зависат од организациона спремност на претпријатието за негово окрупнување.

Интерната спремност и способност на претпријатието за натамошно развивање ја сочинуваат нараснатите претприемачки, кадровски, финансиски, истражувачко развојни и други можности на претпријатието.

Претприемаштвото како способност за организирање ефикасна стопанска дејаност, всушност, подразбира и насочување на капиталот во конкретни вработувања, во процесот на производство, овозможување да добие облик на конкретни средства за производство, или пошироко – вложување на капиталот во работната сила и во факторите за производство.¹²¹

Значи, претприемач е оној кој инвестира. Тоа е посебно значајно, бидејќи од начинот на инвестирањето, во голема мера, ќе зависи и ефикасноста на инвестираниот капитал. Всушност, претприемачот се стреми да инвестира онаму каде што очекува поголема добивка (профит), т.е. зголемна акумулятивност.

Претприемаштвото, покрај другото, доста е зависно и од расположивите кадровски потенцијали. Тие се пред се услов за негово заживување и реализирање. Добро оспособениот кадар знае каде треба да инвестира, односно кога да ризикува и од каде да очекува добивка и сл.

Расположливите финансиски средства се материјална основа и значаен поттикнувачки фактор за натамошно поврзување и здружување на претпријатието.

Како ќе биде насочен развојот на претпријатието, кои можат да бидат организирани внатре во претпријатието како научно – истражувачки единици, служби и слично или во соработка со надворешните институти.

¹²¹Prof. D-r Aleksander Bajt , Samoupravni oblik društene svojine, Globus, Zagreb, 1988 god. str.71

Во овој контекст се исклучува можноста растот на претпријатието да биде поттикнат или ограничен од фактори кои што се надвор од претпријатието, т.н. од факторите наоколувањ, како што се: промените што настануваат во општествените, пазарните, технолошките, природните и други фактор на стопанисување.

Спрема ваквите теоретски опсервации, широко влијателните фактор што ја условуваат техничката и деловната големина на претпријатието, односно го определуваат неговиот однос соопкружувањето, ќе се обидеме да ги разгледаме од аспект на нивните релевантни особини, систематизирани и групирани во следниве цели:

1. Појдовна стопанска и индустриска база
2. Префектноста и неперфектноста на пазарот како фактор
3. Системот и методолошките проблеми на општественото планирање на репродукцијата
4. Тенденциите и карактеристики на стопанските движења.
5. Природните ресурси као фактор
6. Техничко – технолошкиот прогрес како фактор
7. Лимитираноста и мобилноста на индустрискиот капитал
8. Влијанието на систематските мерки врз поврзувањето и здружувањето
9. Работната сила како фактор за мобилизирање на ресурсите и интензивирање на процесите за здружување.
10. Системот на управување и раководење во функција на поврзувањето и здружувањето
11. Улогата на маркетинг – концепцијата во поврзувањето и здружувањето.
12. Видот и нивотона организација на претпријатието како фактор
13. Профитот и профитната стапока како фактор за мобилизирање на ресурсите и интензивирање на процесите за здружување.

2. Појдовна стопанска и индустриска база

Стопанскиот развој, сфатен како потсистем на целокупниот општествен развој е доста сложено подрачје и тоа неможе повеќе ретроградно да се разгледува, бидејќи наразвојните тенденции,

покрај производните фактори (материјалните средства за производство и нивниот труд) се поголемо влијание имаат и неекономските и општествените фактори внатре во земјата, како и факторите на меѓународното опкружување.¹²²

Спрема своите карактеристики стопанскиот развој на Југославија и Македонија, мора да се разгледува во рамките на оние улсови (материјални и општествени) во кои тој се вршел. Така од една страна тој досега беше условен од степенот на развиеноста на производните сили, а од друга страна и од карактерот на новите продукциони односи.

Можноста за забрзување на стопанскиот развој, секако, лежи во расположливите различни елементи на производство, што стојат на располагање во секој стопански субјект. Од друга страна, пак, и општествените рамки во кои што се врши производството можат да претставуваат пречки или фактори кои што ја забавуваат или олеснуваат и забрзуваат проширената општествена репродукција. Тоа, всушност, се и претпоставките од кои поаѓаше повоената економска политика и условите што ги користеше за остварување на целите на стопанскиот развој на земјата.

Од стојалиште на остварените развојни тенденции во претходните четири децении, глобално погледнато, можат да се издвојат два потпериода на општествено – економски развој на Југославија и тоа: период на развој од 1953 – 1979 год.. кој спрема основните карактеристики на развојот, а особено спрема методите, начинот и механизмите на управување со развојот, исто така може да се подели на три потпериоди како што се 1953 – 1965, 1966 – 1973 и 1974 – 1979 година, и периодот на стагнација од 1980 – 1989 година.¹²³

Основен белег на периодот на развој е релативната динамичка стапка на вкупниот стопански раст, кој изнесуваше 6,7 %

¹²²D-r Radmila Stojanović vo svojata kniga , Novi pristupi faktorima, privrednog razvoja, „Marksistički centar, GK OSK Beograd, Beograd 1987god. Str. 10 Naveduva deka oddelni avtori od različni zemji smetaat deka vlijanieto na najrazličnite faktori von faktorite na proizvodstvo na stapkata na stopanskiot rast iznesuva 60%.

¹²³Д-р Миросинка Динкиќ, Утицај досадашњег привредног развоја на друштвени развој Југославије, списание Финансије 9 -10/1990год., Београд, стр.558

просечно годишно, потоа изрезената динамичност на влижувањата на производствените фактори на општествениот сектор на стопанство и опаѓање на ефикасноста на капиталот.

Во периодот од 1953 – 1979 година, реалниот раст на општествениот производ во општествениот сектор на стопанството беше оставен по стапка од 7,9 % годишно, при што порастот на основите средства изнесуваше 8,2 % а порастот на вработеноста 4,4 %. За разлика од овие осцилации емпотот на општествениот производ во индивидуалниот сектор, во овој период значително изостануваше. Имено, неговото учество во разгледуваниот период перманентно брзо се намалуваше (од 36 % во 1953 година на 14 % во 1979) што е за околу 3 пати побавно или тоа опаѓаше за 2,8 % годишно.

Ваквиот раст на општествениот производ на индустријата, во овој период го окарактеризира нашето општество како индустриско општество. Во периодот од 1979 година беше присутна масовна емиграција на селското население во градовите, така што бројот на вработените во општествениот сектор за кратко време беше зголемен скоро за четир пати.

Како последица, пак, на таа индустријализација, во периодот од 1953 – 1979 година општествениот производ се зголемува со стапка од близу 5 % годишно (со сиклучок во периодот од 1966 – 1973 година, кога оваа стапка изнесуваше 2,1 % годишно, зашто почнувајќи од 1966 година вработувањето беше поинтензивно во вонстопанскиот сектор).

Неадекватната стапка на вработеност, во последните години, и брзата миграција село – град, предизвика зголемување на издржуваното население, во однос на вкупното население.

Како последица на овие промени во структурата на населението и неприлагоденоста на стопанската структура на таквите промени, дојде до динамичко зголемување на бројот на лицата кои што бараат вработување (кој растеше со просечна стапка од 10,6 % во периодот 1956 – 1979 год.), така што во 1979 година е достигната стапка на невработеност од 12,4 % која истовремено е и најголема во Европа.

Од друга стана, пак, непазарност на нашиот стопански систем, односно договорната економија беше основна причина за неговата неадаптилност на новите услови на развој, кои се повеќе ги наметнуваше меѓународното опкружување, со што стопанската ненефикасност се поинтензивно доаѓаше до израз.

Во врска со ова евидентни се податоците што укажуваат на фактот дека на крајот од 1970 година, обемот на вкупната финална потрошувачка беше за 3,2 % поголема од остварениот општествен производ, а за 14,5 % поголем од остварениот национален доход и сл.

Неповолниот однос меѓу остварените резултати и вложувањата во општествено – економскиот развој, релативно долго се манифестираше низ зголемена стапка на инфлација, со што нашето стопанство место намален развој започна стагнација кој со мали осцилации беше пресудна во текот на целата оваа измината деценија (1980 – 1990).

Во периодот од 1980 год. и на крајот од 1988 година, реалниот раст на вкупниот општествен производ изнесуваше само 0,7 % годишно. При тоа реалниот раст на општествениот производ во општествениот сектор на стопанството, во разгледуваниот период изнесуваше 0,8 % годишно. Истовремено, бројот на вработените во општествениот сектор на стопанството се зголемуваше по просечна стапка од 2,2 %, што доведе до опаѓање на продуктивноста на трудот по стапка од -1,4 % годишно. Тоа во услови на стагнација на стопанскиот раст и ограничување на обемот на средствата за финансирање на вкупната општествена надградба, создаваше дополнителни трошоци. Во овој период е забележано и релно опаѓање на просечниот личен доход, со што е намалена и куповната моќ на населението.

Карактеристично за овој период е и перманентното намалување на обемот на непроизводните инвестиции, со што нашата земја се оддалечуваше од барањета за технолошки напредок во општествените дејности, што ги постави третата технолошка револуција.

Македонија, во повоените години стопанскиот развој го започна врз неразвиена и депресирана основа. Така што одма по војната таа мораше да создава елементарни предуслови за развој, како во стопанската, така и во вонстопанската сфера, и тоа со мошне ограничени материјални и технолошки средства.¹²⁴

Се до 1970 година Македонското стопанство се наоѓаше во фаза на индустријализација. При тоа, во претходните две децении околу 70 % од бруто инвестиционите вложувања ангажирани во решавањето на крупната инфраструктура: изградба на сообраќајници, хидромелиоративни системи, енергетика, обрзование, научни и универзитетски институции и слично, а исто така и во изградба на некои стратешки објекти од црната и обоената металургија, хемиската и неметалната индустрија. Тоа овозможување постепено и сигурно во седумдесеттите години да се навлезе во фаза на стопанскиот полет, карактеристичен со бразата експанзија на индустријата. Така, стапката на растот на општествениот производ во периодот 1951 – 1960 година изнесува 6,6 % во периодот 1961 – 1970 година 6,9 %, а во периодот од 1971 – 1978 година 5 % просечно годишно.

Од друга страна, пак, во периодот 1960 – 1970 година се забележува ниско користење на капацитетите во индустријата (65, % и намалени коефициенти на ефикасност на ангажираните основни средства од 0,43 во 1959 год., на 0,41 во 1961 и 0,37 во 1964 год.

Учеството на примарните дејности во општествениот доход во 1952 година изнесувало 40 %, а за во 1970 год. да падне на 34 %. За разлика од ова, учеството на секундарните дејности изнесувало 39 % во 1970 година, а пак учеството на терцијалните дејности се во постојан пораст и тоа од 22 % во 1952 год. на 27 % во 1970 год., со тенденција и во натамошниот период да се зголемува над 30 %

Во овој период се забележува и една карактеристична појава: од една страна се манифестираше пораст на вработувањето од 6.9 % во периодот 1953 – 1970 год., а од друга страна е изразена

¹²⁴Научно -истражувачки проект „Економски развој на СР Македонија во периодот 1991-1995год. (преструктурирање на стопанството)подпроект „Тенденции и проблеми на досегашниот стопански развој на СР Македонија, Ек. Факултет Скопје, Ек. Институт Скопје, Правен факултет Скопје, Ек. Факултет Прилеп, 1989год.

невработеноста, кој во 1952 год. изнесувала 9,1 % во 1970 год. 21,5 % за во деведесеттите години се зголеми над 30 %.

Карактеристично за индустриската вработеност во Македонија е тоа што во 1971 год. на 100 жители таа изнесувала 5,6 вработени, додека во Југославија таа вработеност е 7,6 , во Словенија е 15,6 вработени и тн.

Меѓутоа ваквата вработеност не задоволува, а тоа го илустрираат и следниве податоци: индустриската вработеност на 100 жители во Италија е 8, во Шпанија 11, Белгија 14,3, Унгарија 13, Англија 17, Западна Германија 19 вработени и тн.

Иако, спрема некои класификации Македонија, има достигнато средно ниво наиндустријализација, сепак заради оценките што денес во индустријата има 35 до 40 % непродуктивна вработеност односно вишок на работна сила нашата Република со право се вбројува во ниските работни индустриски подрачја.

Како резултат на проектираниот модел и реалното функционирање на општествено – економскиот систем, на пазарното дејствување на пазарот на производи и услуги, на доминацијата на политичкиот волунтаризам во економијата, историската детерминираност на развојните фази, одсуството на адекватно конципирана развојна стратегија и политика, како и влијанието на мноштво други фактори е создадена денешната неповолна структура на стопанството во Републикава.

Така една од основните глобални структурни карактеристики на македонското стопанство е превисокото учество на примарниот сектор во општестренито производ од 47,3 % во 1986 год. (СФРЈ 35,3 %, а развиените земји под 10 %).

Во рамките на примарниот сектор, односно во земјоделството подолго време е присутна несоодветна структура кај примарното земјодлеско производство (високо е учеството кај полјоделството, а особено производството на житни култури, а релативно ниско е учеството на сточарството). Истовремено евидентно е и заостанувањето на земјоделството зад потребите на преработувачката индустрија и населението.

Во структурата на индустријата доминираат базно сировинските и традиционалните трудоинтензивни нискоакумулативни гранки со низок степен на финализација. Основните метали, енергетиката и индустријата на неметали, во структурата на индустријата на Македонија, според општествениот производ, учествуваат со повеќе од 30 %, а индустријата на текстил, кожа, гума, зедно со производството и преработувачката на тутун, со околу 31 %.

Исто така, градежништвото во кое се вработени 15,8 % од вкупниот број на вработени во Македонија, има несоодветно учество во создавањето на општествениот производ на Македонија од 8,5 %. Сето тоа зборува за присутна префорсираност на оваа стопанска дејност во однос на потербите.

Незадоволителна е и извозната насоченост (учеството на извозот на општественото производ на Македонија се движеше од 10 до 17 %), а исто така неповлна е и извозната структура каде што доминираат производи со понизок степен на обработка.¹²⁵

Покртај овие карактеристики, стопанскиот развој се засонваше и врз примена на производствени постапки и технологии кои бараат голем потрошок на енергија, сировини и помошен материјал, нерационална употреба и комбинација на производните фактори, ниска искористеност на капацитетите и сл. Сето тоа условуваше ниска ефикасност на стопанисувањет, бавен раст на продуктивноста на трудот, слаба кокурентност на стопанството, низок доход на акумулација, а со тоа и развојна информираност на Републиката..

Преструктурирањето на стопанството треба да биде насочено кон осовременување и зголемување на ефикасноста, по пат на рационално и ефикасно активирање на расположливите ресурси, поцелосно користење на производните капацитети,

¹²⁵ Користени се податоци од научно-истражувачките проекти : Економскиот развој на СР Македонија во периодот 1991-1995год. (преструктурирање на стопанството) претходно цитиран материјал. Проектот „Преструктурирање на стопанството на СР Македонија, пов. Чит. Симпозиум „Ревитализација и нови технологии во стопанството на СРМ на МАНУ Скопје. Материјал Алокација на состојбите, можностите и правците за остварување и проценти на преструктурирање на стопанството на СРМ од Републички завод за општествено Планирање.

димензионираење на извозот и пошироко вклучување во меѓународната поделба на трудот, порационално активирање на работоспособното население, следење на технолошкиот прогрес, зголемување на продуктивноста, акумулятивноста и активирањето на многубројните развојни фактори.

За посупешно одвивање на процесите на реструктурирање на стопанството а со тоа и постигнување на позабрзан стопански развој, сметаме дека е нужно што поитно да се преземат следниве активности:

1. Сопствен развој на интензивно – иновациската дејност, која треба да биде насочена кон изнаоѓање такво производство, односно технологии кои што ќе имаат поголема пазарна продорност како во земјата така и надвор од неа.¹²⁶

2. Натамошно развивање на индустријата на квалитативно нови основи, надминување на меѓуграѓанските и меѓугрупациските диспропорции, на диспропорциите меѓу општиот развој на индустријата, енергетиката и суровинската база, како и преку зголемување на застапеноста на пропузивните и извозно ориентрианите гранки (домашни ресурси, увозни ресурси), енергетско штедливи производи и слично. Во тој поглед, научно - истражувачкиот проект за економскиот развој на Македонија ги преферира овие гранки: производство и преработка на обоените метали, металопреработувачката дејност, машиноградба, производство на електрични машинии апарати, производство на хемиските производи и производство на прехранбени производи и пијалоци.

3. Развој на модерен и интензивен агроиндустриски комплекс, поголема искористеност на преработувачките капацитети, и зголемување на сточарството и сточарските производи.

Преземање соодветни мерки и активности за интензификација на земјоделското производство, изградба на хидросистеми, преку кои ќе се врши искористување на водите за повеќе намени.

¹²⁶Проект „Реструктурирање на стопанството на СР Македонија во периодот 1991-1995год. Универзитет Кирил и Методиј, Ек. Факултет Скопје, 1989год. стр. 9

4. Поголемо искористување на науката како производна сила и поголема ангажираност на стручните кадри, особено во полето на научно истражувачките активности, како и примена на нови техничко – технолошки достигнувања во репродукционите процеси.

5. Развивање на информациските, маркетиншките, инженеринг и управувачките знаења.

6. Натамошна модернизација и остварување на структурата неусогласеност во сообраќајот и слично.

7. “Искористување на можностите за насочување на производството кон надворешната трговија –вработеноста и производната специјализација. Тоа, со други зборови, значи дека се потребни такви глобални решенија кои во себе ќе содржат најголеми можности за едновремен развој на сите тие изведени подрачја, барајќи во нив повеќе елементи на комплеметарност и повеќе точки на меѓусебно совпаѓање.”¹²⁷

Ваквото преструктурање на стопанството дава ширфоки можности за развивање на процесите на репродукционото поврзување и здружување на претпријатијта, а со тоа и можност, како за нивно стабилно и ефикасно стопанисување, така и за развој на стопанството во пошироки рамки и на повисоко ниво.

3. Перфектноста и неперфектноста на пазарот како фактор

Поширокото поимно дефинирање на пазарот ги опфаќа како целокупните односи, преку кои се остваруваат интересите и на продавачите и на купувачите, во однос на презентираниите стоки и услуги.

Значењето на пазарот за претпријатието е повеќекратно,а главно тој служи за:

- реализација на производите и услугите

¹²⁷Професор д-р Драгоје Наривик : „Еколошко Економски аспекти привредног развоја“, Економија, мес. Часопис 1/1990 стр.6-10

- задоволување на производствените и личните потреби
- инветирање, односно преземање претприемачки активности
- врамнотежување на понудата и побарувачката
- формирање на цените на стоки и услуги, врз основа на неговиот механизам
- насочување на производството спрема побарувачката, и
- валоризација на вложениот труд, итн.

Пазарот, како главен валоризатор, односно верификатор на вложениот труд е условен од целокупните односи на понудата и побарувачката.

Претпријатието, кое што успешно ги регулира своите производи и услуги на пазрот. Уште повеќе е поттикнато за нови напори и залагања, односно за уште поголема реализација.

Во таквиот непосреден и непрекинат контакт со пазарот, претпријатието, согледувајќи ги таквите и преспективните движења што се случуваат во него, во исто време ги физиономира и нсоките на својата делвна ориентација, со што обезбедува простор за натамошно поактивно дејствување.

Претпријатието и пазарот се во директна меѓусебна условеност и функционална зависност, па затоа заеднички формираат една целина. Доколку контактот меѓу нив е понепосреден и поефикасен и успехот на претпријатието ќе биде поголем.

Во тој поглед д-р Љ. Бабан¹²⁸, разликува квантитативна и квалитативна меѓузависност на пазарот и големината на стопанската организација.

Квантитативната меѓузависност се изразува во односот меѓу пазарот и големината на стопанскиот субјект. Таа е динамична категорија. Претпријатието, кое со примена на техничко – технолошкиот прогрес, ја проширува својата производна структура, мора да обезбедува исто така и ширење и продлабочување на пазарот.

¹²⁸D-r Ljubomir Boban „Tržišna politika složenih poslovnih sistema“, Informator, Zagreb, 1980god.str.89

Квалитативната меѓузависнот, пак, се изразува во односот на куповните фондови на пазарот и асортиманот на производите. Повисоки куповни фондови значат потреба за подигање на квалитетот на производите, диференцирање на производите, подигање на постпродажните сервиси и сл.

За да може оваа меѓузависнот на претпријатието и пазарот да биде трајна, непрекината и насочена кон продлабочување на тој однос, претпријатието мора постојано да развива, односно успешно да се прилагодува спрема барањата на се поразвиениот пазар.

Во зависност од побарувачката и купованта моќ на населението, од една страна, како и прилагоденоста на производите спрема потребите на пазарот, од друга страна, претпријатето може да ги проширува “границите” на пазарот.

Проширувањето на опфатот на пазарот може да се врши, како во однос на проширувањето на просторот, така и во однос на проширувањето на асортиманот и видовите на советите производи на пазарите. Проширувањето на просторот може да биде во рамките на земјата и надвор од матичната земја, во светски рамки. Проширувањето на пазарот, од аспект на зголемувањето на асортиманот и видовите на своите производи, лансирање нови производи како и со супституција на дел од производи.

За да може да се развие пазарот, односно за да се изврши чинот на размена на стоките, е потребно да дојде до поврзување на понудата и побарувачката. Ова, од причини што спрема постојната општествена поделба на трудот и различниот распоред на определен вид потреби на луѓето (производите, услугите и сл.), како во земјата, така и во светот, купувачите и продавачите на определена стока се разделени. Каде ќе биде остварена таа средба, односно каде ќе се развива пазарот, зависи од многубројните фактори, меѓу кои посебен интерес за претпријатието е тоа да го знае потенцијалот на тој пазар. Под потенцијал на пазарот се подразбира “максимална можна продажба на сите продавачи на стоки и услуги. Тој ја означува вкупната можност на продажба на

сите производители на определено географско подрачје и во определен временски период¹²⁹

Значи, потенцијалот на продажбата го овозможува учеството во потенцијалот на пазарот кое може да го оствари едно претпријатие. Со учеството на пазарот се остварува односот на продажбата на производите на претпријатието кон продажбата на целата гранка на производот како таков. Тоа е неопходно да го знае претпријатието, заради неговата ориентација при натамошното негово пазарно ширење.

Пазарното ширење на претпријатието во зависност од неговата спремност и способност спрема географското подрачје може да биде: на домашен пазар и надворешен пазар.

Не навлегувајќи во натамошните поделби на овие пазари ќе направиме обид симплифицирано да спомнеме некои од нивните карактеристики и интеракциски врски со претпријатијата.

Домашниот пазар, а всушност, е пазар во рамките на домицилната земја. Во развојот на овој пазар и учеството на претпријатието во неговите рамки влијаат многубројни фактори, од кои ќе ги споменеме само следниве:

1. способноста на претпријатието да понуди поголем обем на производи.
2. Волуменот на нациноалниот доход
3. нивото на цените на самиот пазар
4. демографскиот фактор, пред се, апсолутниот пораст на жителите
5. урбанизацијата на просторот, местото на живеење (село, град) и миграционите движења на населението
6. состојбата на комунакитавноста, особено системот на транспорт
7. подобностите што ги овозможува новата технологија и ориентацијата кон преспективни пазари и др.¹³⁰

Концентрацијата, пак, на понудата на пазарот е суловена од профитната мотивација за производство. Доколку профитната

¹²⁹Д-р Момчило Милосављевиќ, редактор, оп.цит.стр.81

¹³⁰Поопширно за факторите кои влијаат за пазарот кај проф. Д-р Момчило Милосављевиќ, проф.д-р Трајко Конески, Основи науке о друштво и економији, Научна књига, Београд, 1973 год. и др.

стапка е задоволителна конкуренцијата на пазарот ќе биде посовршена. Како ќе биде организиран овој пазар и каков ќе биде настапот на пазарот ќе зависи сепак од самото претпријатие.

Во зависност од маркетинг истражувањата и способноста на претпријатието овој пазар може да се развие на поблиска или подалечна територија во рамките на земјата. Организацијата на пазарот може да биде во смисла на развивање сопствена малопродажба или продажба преку посредници, фирми – големопродажба или поттикнување иницијатива за директна продажба и сл.

Доколку претпријатието преставува една целина од повеќе репродуктивно поврзани претпријатија, тогаш во рамките на таа целина, може да се развие и интересен пазар. Големината на интерниот пазар зависи од концентрацијата на производството т.е. од неговата специјализација и унификација. Ваквиот пазар особено доаѓа до израз кај вертикално интегрираните облици на производство, т.е. во претпријатијата, во кои и трансакциите на размената попрамаат поголемо значење.

Во врска со таквите пазарни односи во сложените организации, д-р с.О Стоиќ изнесува дека тие можат да придонесат за пораст на економската ефикасност со тоа што ја елиминирале лажната солидарност, субвенционирањето, нееокомичните капацитети, прелевање на доходот независно од работењето и слично.¹³¹

Кога има технолошка поврзаност меѓу организационите делови на сложените организации, потребата за обезбедување на висок степен на координираност во просторот и времето бара и употреба на непосредни механизми на координација. Позитивните ефекти од внесувањето и почитувањето на пазарните односи, особено се поврзани со намалувањето на трошоците на работењето.

¹³¹Д-р Слободан Стоиќ, самоуправне корпорације, НИО пословна политика, Београд, 1984год. стр.89-91

Исто така, и д-р Анто Домазет¹³² го истакнува влијанието на интерниот пазар врз растот на големите организации, нагласувајќи, при тоа дека во рамките на целокупниот синџир на производство, овој пазар овозможува да се оствари влијанието на планот на долгорочниот развој, да се елиминира стихийното дејствување на пазарот, да се регулира понудата и побарувачката на интермедијалните производи и целокупниот развој на интегрираното производство да се усогласува спрема законитостите на екстерниот пазар на финалните и интермедијалните производи.

Во тој поглед сметаме дека развањето на интерниот пазар има големо значење за развивање на претпријатието и неговото репродукционо поврзување и здружување, особено во современите услови на стопаниување. Интерните трансакции, во согласност и соодветност на екстерните пазарни законitosti, можат да придонесат за остварување поголема профитабилност како резултат на подобностите што ги имаат здружените субјекти, како што се: внатрешното посредништво, намалените транспорти и други трошоци, навремена снабденост и сл.

Пазарот не се одвива само во рамките на земјата, оти тој се широко и во светски рамзери. Ширењето на пазарот е условено од развивањето на самото претпријатие, зголемувањето на капацитетите и производните мерки, а со тоа и од зголемувањето на производството, продажбата и набавката.

Исто така, воведувањето и консеквентната примена на современите системи за развој и управување, засновани врз најновите научни достигнувања што обезбедуваат ефикасна спрега меѓу претпријатирата и опкружувањето, зголемената ефикасност во стопанисувањето и можноста за излез на пазарите надвор од рамките на земјата, доведуваат до зголемување на меѓународните светски трговски трансакции.

За објективна оценка на трговските трансакции, покрај квантитативната динамика на увозот и извозот, интересна е и квалитативната динамика, односно структурата на увозот и извозот.

¹³²Д-р Анто Домазет, „Стратегија диверзификације великих организација“, светлост, Сарајево, 1988год. стр.93

Не навлегувајќи во натамошната анализа како на внатрешно трговската така и на надворешно – трговската размена ќе го истакнеме уште фактот дека преку економскиот натпревар на пазарот, пазарните субјекти – претпријатијата вршат размена на своите производи (стоки) согласно општествениот карактер на тоа производство и неговото ниво на употребена ефикасност во дадениот период. Тука пазарот се јавува како средство за објективизирање на економските процеси и валоризирање на економскиот придонес на останатите субјекти во даденото производство. Со други зборови кажано, производството изнесено на пазарот, согласно законот на вредноста и другите пазарни законитости, добива своја цена. Всушност, пазарот се јавува како значаен фактор во економијата на претпријатието, и особено важен индикатор за делот од средствата што се потребни за рационално стопанисување. Тој е фактор за подобрување на рентабилноста на работењето, а истовремено и насочувач на производството кон потребите на потрошувачите.

Во овој контекст би додале уште и тоа дека пазарот, како динамичен фактор од надворешна природа на претпријатието, треба постојано да се истражува и анализира и неговото влијание да се има секогаш предвид при конципирањето на производната политика на претпријатието.

4. Системот и методолошки проблеми на општественото планирање на репродукцијата

Стопанските субјекти, односно стопанските единици во развиените пазарни стопанства, самостојно а во рамките на соодветните правила, инаогурисани со стопанскиот систем и економската политика, донесуваат деловни одлуки. Во таа смисла, претпријатијата подготвуваат, донесуваат и ги реализираат плановите и насоките на делованта политика. Самостојноста на стопанските субјекти неминовно содржи и одговорност за деловниот успех и неуспех.

Исто така стопанските субјекти, односно стопанските единици, како организциони целини се основаат, функционираат стопанисуваат во согласност со својата деловна ориентација. Доколку не се во можност да ги исполнуваат своите функционални обврски и да одговараат на потребите и времето, односно лошо стопанисуваат, согласно со институционалните решенија (важечките правни прописи), потпаѓаат под стечај, ликвидираат или се преориентираат.

Со цел за поуспешно стопанисување на стопанските субјекти, а согласно практиката на развиените земји, со стопанската реформа од крајот на 80-те години и пазарното насочување на стопанисувањето кај нас, радикално се маенува и улогата на планирањето.

Новата концепција на деловното планирање се заснова на потребите за обезбедување виталност на претпријатието, како стоковен производител и основен субјект во развојот на производните сили и во динамичките промени на условите на стопанисување.

Во таа смисла, со право се “минимизира нормативното уредување на системот на планирањето и се создаваат услови ова прашање секој субјект да го уреди во своите акти, а поаѓајќи при тоа од сопствените интереси, потреби и концепт на дејствување во пазарното стопанство и промените во политичко стопанскиот систем”¹³³

Ваквата определба на планирањето му обезбедува поголема афирмација, но не врз нормативно уредување, туку врз основа на економска принуда.

Оваа карактеристика на планирањето се должи и е резултат на критичкиот осврт на досегашниот систем на планирање, кој во практиката се покажа неефикасен и со многу недостатоци, како, на пример, не постоење никава санкција за неисполнувањето на обврските по пат на планирање, потоа предизвикување големи

¹³³М-р Борис Блажески, завод за општ. Планирање на СРМ, „Системот на планирање во пазарни услови“, Стопански весник, бр.1745 од 01.11.1990год. стр.16

трошоци за администрацијата и организирањето на органите за управување и раководење (голем број стручњаци за изработка на обемните документации на среднорочните и долгорочните планови на претпријатието). Од друга страна заради нецелосното користење на ваквите планови во практиката, во претпријатијата, чести беа случаите кадрите што се занимаваат со таа проблематика да се чувствуваат потценети и “игнорирани”, па истите ги напуштаа тие места или пак незаинтересирано се однесуваа про планирањето.

Оттука сосема логично пороизлегува заклучокот дека таквото планирање немаше практична примена, ами претставуваше формална активност која беше пропишана со законската регулатива.

Во изминатите услови на стопанисување и со изострените пазарни законитости, претпријатието, за да го обезбеди својот опстанок, развој и раст, економски е принудено самостојно да донесува одлуки, врз основа на научно и свесно предвидување, планирање. Значи планирањето во новонастанатите околности ја доби својата улога на “тактичко”, “стратегиско” насочување на развојот. Тоа е природна потреба на претпријатието, кое преку планираните цели и методи на развој и раст ќе може да обезбеди долгорочно постоење и ефикасно стопанисување.

Новиот систем на планирање подразбира реализација на одделните видови планирања на сите нивоа на организација кои пред се, се засноваат на некои очекувања што се поврзани со иднината. Врз основа на очекувањата се формираат планови и методи за нивна реализација, и се констатира на избегнување на негативните ефекти во натамошното стопанисување.

Ваквото планирање во услови на динамички и радикални промени во окружувањето, бара висока професионална активност, кога покрај останатото се користи и моделира сето и современите технички средства, се скратува времето потребно за анализа и сл.

Современото деловно планирање има проектен пристап при што битно е реално да се димензионираат големината и структурата на потребните ресурси и да се синхронизираат активностите на многубројните учесници во проектот.

“Проектниот пристап во планирањето и деловната политика на претпријатието значи насочување на решенијата на конкурентната задача, како што е на пример: воведувањето на нов производ, освојувањето нови технологии, освојувањето нови пазари, воведувањето компјутуризација, развој или диверзификација на производната ориентација и производна програма, спроведувањето на политиката на маркетинг и др. Под проект, обично, подразбираме целина на цели и задачи, кои терба да се остварат во определено време покрај логично поврзани активности. Во овој пристап, основата на планирањето не е временскиот период, бидејќи проектот го определува времето на проектниот план и ги опфаќа подготовката и донесувањето на одлуките и активностите сврзани со реализацијата на проектот.¹³⁴

Секој стопански субјект планирањето го уредува самостојно, со свои акти, поѓајќи од сопствените интереси, потреби и концепт на дејствување на пазарното стопанисување и промените во стопанското окружување, односно планирањето започнува со анализа и проценка на деловното окружување во кое дејствува претпријатието. Неговата современа терминологија во себе ги содржи термините: краткорочно предвидување, финансиско планирање, едногодишно планирање, долгорочно планирање и стратешко планирање, кои во основа се засноваат на анализа на пазарот, потребите, можностите, просторот, времето и слично.

Планирањето, во функција на поврзување и здружување на индустриските претпријатија, има улога на стратешко предвидување на факторите, критериумите и можностите кои директно или индиректно можат да влијаат врз претпријатијата во остварувањето на нивните деловни активности.

Стартешкото планирање “засновано на индикаторите на пазарот е основен предуслов, не само за динамичко утврдување на процесите на репродукцијата, туку и на унапредување на процесите на репродукцијата. Планот на реализацијата на обемот и структурата на производството, стандардизираниот потрошоци на предметите на трудот и енергијата, износот и коефициентот на вртење на капиталот, работната сила, новосоздадената вредност и

¹³⁴D-r Borislav Blažević, „Preduzeće- tržišta“, Ekonomika, 7-8/90 str. 37

добивката, ги определуваат насоките во кои треба да се движи стопанисувањето на претпријатието“¹³⁵

Процесот на стратешко планирање во претпријатието е траен. Тој започнува со собирање потребни информации, добиени врз основа на “анализа на минатото и согледувањето на иднината, со избор на цели и начини за нивно остварување по пат на политика, програма, планови, стратегија и сл.”¹³⁶

Носителите на информациите во, почетните фази на планирањето нив да ги обработуваат специјалисти и оперативни кадри – раководители.

Содржината на информациите треба да се засноваат на следниве прашања:

1. Какви се факторите на окружувањето во просторот и времето при стопанисувањето на претпријатието и тоа:

- стопанскиот равој на земјата, подрачјето
- природните богатства и можности за рационално користење
- техничко – технолошки промени
- општествените промени и политиките и нормативните влијанија
- развиеноста на пазарот, неговиот потенцијал и конкуренцијата
- развиеноста на науката и можностите за мобилизација на кадровските ресурси и слично.

2. Какви се можностите за развој на претпријатието, неговите насоки за репродукционо поврзување и здружување

3. Кои активности треба да се преземаат за да се подобри финансиската состојба на претпријатието и сл.

Новите методи на планирање содржат две битни претпоставки: првата е планирањето да биде цврсто потпрено на науката, на научно истражувачките активности, и на развиениот

¹³⁵D-r Momčilo Milosavljević „Dinamičko utvrđivanje dobiti preduzeća I akumulacije” m.č. Ekonomika 5/1990god.str 44

¹³⁶D-r Mihajlo Milosavljević „Planiranje I razvojna politika samoupravnog preduzeća”, naučna knjiga „Belgrad” 1990god. str. 82

систем на научни и други информации, и втората ја чини примена на демократските методи во планирањето, унапредувањето и донесувањето стратешки одлуки¹³⁷

Ваквиот систем на планирање, истакнува академик Н.Чобелиќ, е засниван врз науката, овозможувајќи потребна законитост на предвидувањата и квалификацијата, а демократската форма му дава обележје на еластичност и адаптивност. Тие форми на планирањето заснивани на научни методи на квантификација, се најважна гаранција за практичната реализација на планските пропорции на развојот.

Претпријатието, со стратетиското планирање, треба да биде поттикнувач и креатор на сопствениот развој, бидејќи без прецизен поглед кон развојот и начинот на однесување во динамичките стопанските промени, постои опасност, не само од стагнација, туку и од пропаѓање на претпријатието. Тоа го потврдува и искуството на развиените стопански субјекти, кои својата долгорочна егизтенција ја засноваат на перманентниот развој на комплементарноста на советите деловни активности, односно со одржување на трајна конкурентна предност на пазарот, создавање нови вредности за купувачите и сл.

Одржувањето на конкурентната предност на пазарот се реализира, по правило, со планирани, предвидени и благовремено насочени и ефикасни вложувања во развојот на производите и производните и маркетиншките фактори и активности со што неразумно поголеми вложувања за да обезбедат конкурентен опстанок и предност.

Постапката на ваквото динамичко, стратешко планирање е доста сложен и комплициран процес и претставува постапно формирање и формулирање на целите и насоките на развојот и растот. Но, какви ќе бидат предвидувањата за развојот и растот на претпријатието, покрај другото, зависи и од предвидувањата на финансиската моќ на претпријатието и рационалното користење на финансиските средства. Имено, за да се остварат зацртаните

¹³⁷Д-р Никола Чобелиќ, д-р Илија Роски „Привредни развој и привредни систем Југославије“оп. цит.стр. 575

деловни цели “треба да се предвиди се што може да се случи во идниот период, а тоа води до планирање на инвестирањето во репродукциониот процес на претпријатието, односно можностите за измирување на обврските, за ново инвестирање и сл.¹³⁸

Улогата на ваквата сеопфатна активност при планирањето произлегува од самите потреби кои ги наметнува современото стопанисување. Неговата стратешка цел е насочена кон обезбедување внатрешна кохезија и функција на претпријатието со цел:

1. ефикасно користење и мобилизирање на расположивите ресурси во претпријатието

2. брзо реагирање и адаптирање кон промените кои ги наметнуваат современите трендови на развој во окружувањето

3. Искористување на можностите за развој и раст на претпријатието, првенствено преку неговото репродуктивно поврзување и здружување, кое се јавува како најпогоден и природен процес на развој на претпријатието

4. обезбедување стабилност на стопанисувањето на претпријатието, а со тоа и општ стабилен стопански развој на земјата и висока стапка на вработеност

Со оглед на тоа што претпријатието е сложен систем (ние така го сфаќаме), составен од повеќе потсистеми, стопански единици (претпријатија или организациони единици) “конфигурацијата на планската функција е поставена децентралистички врз организација на помали организациони единици во централните места на одлучување, кои имаат улога на обединување на плановите, извештаите и слично¹³⁹

При ваквата поставеност на планирањето во сложениот стопански систем – претпријатието, се наметнува потребата од поголемо внимание за разрешување на конфликтите што можат да се јават меѓу интересите на одделните потсистеми –

¹³⁸Проф. Д-р Бранко Трајкоски: оп.цит. стр.104

¹³⁹D-r Radojica Jolić „preduzeće/ teorija I praksa organizacije I rukovođenja”, Veselin Masleša, Sarajevo 1989god. str.90

организационите единици, при предвидувањето на деловните можности и целината, како главен реализатор на тие можности.

Разрешувањето на овие конфликти претставува механизам на одложување кој произлегува од целинта – претпријатието спрема организационите делови, бидејќи способноста на прилагодување на претпријатието, како деловен систем превенствено зависи од тоа како потсистемите заемно влијаат едни на други, односно каква е интеракциската поврзаност и условеност¹⁴⁰

Најдобар развој и раст забележуваат претпријатијата кои со соодветна усогласеност и координирана акција во дадениот простор и време, успеваат да го:

а) “максимизираат” глобалниот профит на корпорацијата, а на поединечните профити на компаниите во составот, и да го дестимулираат максимирањето на парцијалните интереси, и

б) насочат корпорцискиот капитал од точката каде што е создаден до точката каде што најдобро ќе се користи.¹⁴¹

Врз основа на претходно изнесеното, стратешкото планирање, пред се, треба да биде ориентирано кон:

1. барањата и потребите на пазарот со цел задоволување на истите

2. барањето можности за проширување на постојаните активности на претпријатието, а со тоа и зголемување на учеството на постојните пазари и проширување на асортиманот со нови пазари.

¹⁴⁰Д-р Иван Штајнбергер, во врска со разрешувањето на конфликтите, истакнува: „се чини, нажалост, дека во сегашниот момент постојат два, и само два можни начини за разрешување на конфликтите. Првиот, тешко остварлив, е задоволување на потребите, целите, очекувањата, на оние тежишта или оштетените страни и другиот начин е најреален и како што наведува Р. Бојановиќ“...најголемиот домен на нашата цивилизација во решавање на конфликтите“а тоа е компромисот. Суштината на компромисот е во тоа што треба да се одречи од делот на интересот на други, но сопствените интереси да не бидат потполно угрозени“, “Конфликти пословања“м.ч. Директор бр.5 Мај 1990год стр. 58

¹⁴¹Williamson, 1975 str.85, според д-р Слободан Остоиќ, Самоуправне корупције, оп.цит. стр. 107

3. барањето можност за воведување (односно приклучување) нови активности на претпријатието со цел заокружување (или делумно заокружување) на репродукциониот процес, како и можности за диверзификација на производниот асортиман

4. Претприемачко однесување при стопанисувањето, односно, насоченост кон перманентен и синхронизиран развој, имајќи го предвид добро познатото правило дека брз развој нема опстанок.

5. перманентно прилагодување на организационата структура и управувањето на претпријатието кон новонастанатата состојба во просторот и времето, односно соодветно на самиот развој.

Стратешкото планирање, како креативен процес во претпријатието, што е репродуктивно поврзана и здружена целина, своите активности ги заснова на адаптивно-органска форма. Неговиот приод, во таквата целина, смета дека треба да ги задоволува следниве карактеристики:

- автономно предлагање и формулирање на стратешки опции во потсистемите (претпријатијата, организационите единици), со што најдобро би се согледале и искористиле можностите за поединечен развој на потсистемите, соодветно на зацртаната заедничка програма на работењето.

- паралелно формирање стратегија на развој на ниво на системот (сложеното претпријатие), со цел согледување и водење грижа за заедничкиот глобален развој на претпријатието, со тоа што развојот ќе се интензивира кај оние потсистеми кои согласно со своите планирања (претходната постапка) и реалните можности на глобалното предвидување, ќе дадат најдобри ефекти или насочувања кон нови профити

- усогласување на парцијалните стратегии со единствената стратегија, со цел за нејзино усогласување со реалните потенцијали на потсистемите

- успешно извршување на планирањето, неопходно подразбира располагање со многубројни информации, за кои веќе претходно споменавме.

Симплифицирано погледнато планската активност секогаш мора да биде насочена кон предвидувањата за остварување добивка и зголемување на капиталот на претпријатието. Носителите на ваквата активност, во прв ред треба да го имаат предвид “палнот на реализација на финалните производи, конципиран врз основа на сеопфатната **INPUT-OUTPUT** анализа на пазарот, бидејќи така се согледува потенцијалната положба на пазарот, степенот на конкурентноста на готовите производи, можното ниво на продажните цени и добивката.”¹⁴²

Планираната производна програма, мора да претставува основен сегмент на планот на претпријатието. Всушност, таа претставува, квалитативно и квантитативно усогласување меѓу расположливите капацитети, енергетските извори, работната сила и другите репродукциони чинители на една, и рационалните **input-output** фактори на друга страна.

Во репродукционо поврзаното и здружено претпријатие планираната заедничка производна програма мора да се доведе во економска врска со стандардите на потрошениот капитал и работната сила, степенот на користење на капацитетите и другите репродукциони фактори на секој потсистем (организациона единица), бидејќи меѓу нив постои техничко-технолошка, организациона и економска меѓузависност, што се одразува врз степенот на извршување на заедничкиот план и задачите на помалите организациони единици, а со самото тоа и врз големината на добивката на претпријатието.

При планирањето посено значење има оптимализацијата на користењето на капацитетите, бидејќи суштински таа ги определува економските ефекти во претпријатијата.

Планирањето на степенот на користење на капацитетите во претпријатијата, чии производен асортиман е хомоген и во дејностите постои заеднички единствен учинок, сметаме дека треба да се заснова на неутрални показатели, а пак хетерогениот и променлив производен асортиман, сметаме дека треба да се заснова врз

¹⁴²Д-р Живорад Стевановиќ: „Динамичко утвржување добити предузема и акумулације“ м.с. „Економика“ год.XXVI 5/90 стр.45

заеднички утврден и прифатен стандард, или нормативен како, на пример: нормирано време, машински часови или други техничко-технолошки единици. При тоа треба да се има предвид дека техничките можности и искористеноста на капацитетите не се идентични категории и тие зависат од нивните карактеристики, фактори и околности.

Што се однеува, пак, до предвидување, планирање на добивката, таа треба да биде поврзана со трошоците за одделните учиноци, бидејќи се создаваат предуслови за перманентно утврдување на цените на капиталот, добивката по единца производ и вкупните економски ефекти на стопанисување на претпријатието. При тоа, посебна улога има финансиско - сметководствената служба, односно евидентирањето на трошоците, по места и носители.

Планирањето и книговодствената евиденција, како компоненти за динамичко утврдување на добивката на претпријатието, претставуваат утврдување на планските задачи и степенот на нивното извршување на организационите единици (целини), евидентирање на групите производи и единици на производи, а при тоа секогаш да се имаат предвид стандардните трошоци на потрошениот капитал и работна сила, но и стандардизираниот износ на добивката спрема видовите и единиците на производите, со што доаѓа до реална калкулација на цените на чинење и вредноста на производството¹⁴³

Не навлегувајќи подетално во методологијата на планирањето, само ќе истакнеме дека при секое планирање, како и при секоја друга активност, неопходно е вршење благовремена контрола, и ако од соодветните информации, се утврди дека активностите не се одвиваат согласно предвидувањата, неопходна е соодветна интервенција.

На крајот, нашиот краток заклучок би бил следниов: стратешкото планирање претставува клуч за усешно насочување на активностите кон перманентно барање и изнаоѓање можности за поцелосно и порационално користење на факторите на

¹⁴³Проф. Д-р Стеван Кукулеча поглавјето „Улагање у репродукцији“ во книгата „Економика и организација удруженог рада“, Савремена администрација, Београд, 1978

репродукцијата, рентабилно и акумулативно работење, како и можности за постојан развој и раст на претпријатието, соодветно на времето и просторот.

5.Тенденции и карактеристики на стопанските движења

Движењата во репродукцијата на општествениот капитал од областа на производството, прометот, и финансиите во светот отвораат нови процеси во светската економија и предизвикуваат нови состојби во неа.

Новите процеси како резултат на актуелните трендови на експонирање на најважните економски агрегати на националните и регионалните (интеграции) стопанства, ќе влијаат пред се врз: продуктивноста, индустриското производство, општественото производство, цените, вработеноста, инвестициите, акумулативната и репродуктивната сопственост и друго.

Новите состојби како резултат на квантитативното трансформирање на новите процеси во нов квалитет: “пренасочување“ на финансирањето на натамошниот развој во помош за спасување на достигнатиот развој и за трансформирање на состојбите на неповолните односи во светската размена меѓу индустриските производи и сировини во состојба на поволни односи во размената претежно со индустриски производи (т.е претежно без примарните производи)! ¹⁴⁴

Преку овие укажувања на професорот Тодоров, може да се согледаат динамичните промени во националните стопанства и нивните движења во насока на изнајмување поволни можности за позабрзан стопански развој.

Имено, денес живееме во свет во кој се случуваат голем број промени, за кои повеќе не знаеме, отколку што знаеме. Но, сепак,

¹⁴⁴Д-р Тодор Тодоров, оп.цит. стр.9

валидна е констатацијата дека светот се стреми кон напредок. Но како?

Поаѓајќи од фактот дека стопанскиот систем (неговиот развој) има пресудно влијание врз концепцијата на целокупниот развој на земјата, соодветните можности за развој се бараат во процесите на постепеното прилагодување спрема светските промени и воспоставувањето нова рамнотежа во односите стопанство-свет. Меѓутоа, овде се поставува прашањето на каков начин се одвива прилагодувањето на земјите кон светските промени, бидејќи од тоа зависи избраната концепција на сопствениот стопански развој.

Општо погледнато, концепцијата на економскиот развој е корелат на соодветните стопански системи и непосредно одржување на развојните импликации на различните стопански системи односно и развојните импликации врз истиот стопански систем ќе зависат од тоа кои општествени сили (и политички партии) се наоѓаат на економското кормило на земјата.¹⁴⁵

За да се добијат некои сознанија за достигнатото ниво на стопанскиот развој на поодделни земји и евентуалните тенденции за натамошниот стопански развој, добро е да погледнеме “Алтернативно сценарио” кое го концепирало Одделението за меѓународни економски и социјални прашања при Секретаријатот на Обединетите нации¹⁴⁶

Во квантитавниот базно сценарио, врз основа на научен пристап (истражување и анализа) е извршено предвидување за преку 75 земји и региони и тоа врз основа на очекуваните големини, а за две клучни детерминантни на долгорочниот економски раст: 1. учество на инвестициите во општествениот економски раст и 2 односот на инвестициите и промените output-те, со кои се мери ефикасноста на капиталот.

¹⁴⁵Д-р Драгутин Марсениќ : Стратегија и концепција економског развоја, м.ч. , Економика 4/1990год. Југословенски центар за издавање стручних часописа и публикација, Нови Београд, стр.8

¹⁴⁶Overall Socio-economic „Perspective of the World Economy to the Year 2000” Изнесено во м.с. „Пословна политика“, септ.1990год. Од д-р Весна Миличевиќ-Шпараљиќ, оп.цит.стр.5-10

Врз основа на овие истражувања стопнскиот раст во светот, во последните 30 години, опаѓал со стапка од 5 % годишно, што е најкарактеристичната за почетокот на шеесеттите години. Овде битно е да се нагласи дека рецесијата во почетокот на деветтата деценија го намали економскиот раст во сите главни региони во светот. До крајот на оваа деценија се очекува стопанскиот раст во светот да биде значително под неговиот поранешен долгорочен тренд, но повисок од претходните децении, односно просечната стапка на раст на општествениот производ да изнесува 3.5 % годишно.

Се очекува дека во текот на деведеситте години светската трговија ќе продолжи да расте со повисоки стапки од општествениот производ, што значи дека 4,5 % спрема 3,5 %. Развиените земји ќе настојуваат своето стопанство да го направат помалку чувствително на странската конкуренција.

Исто така се очекува дека ќе дојде до релативно побавно зголемување на извозот од развиените пазарни стопанства (освен во внатрешната регионална трговија во Западна Европа), а пак земјите во развојот ќе настојуваат да го зголемат извозот.

Што се однесува пак до структурните промени на стопанството во изработеното сценарио, може да се види дека, во пазарните стопанства во светот учеството на земјоделството и индустријата (вклучувајќи го рударството) во општествениот производ (мерно по постојаните цени од 1980 година) опаѓа додека учеството на услугите се зголемило за 5 %. Но се очекува и натамошно опаѓање на учеството на земјоделството (од 7,4 % во 1970 год. на 5,6 % во 2000-та година) со задржување на преработувачката индустрија на неизменето ниво (24 % во 2000 год.).

Ивие промени во структурата на светското стопанство настануваат под влијание на голем број фактори, како што се: различните стапки на раст на продуктивноста по сектори, промените во структурата на побарувачката, промените во факторските пропорции на капиталот и трудот, воведувањето нови технологии и сл. Тие на светско ниво одржуваат реал локација на значајниот дел на индустриските капацитети од развиените земји во земјите во

развој. Со тоа, од една страна, се предвидува да дојде до опаѓање на учеството на земјоделството и индустријата, а до зголемување на учеството на услугите, дури и повеќе од светскиот просек во индустриски развинеите земји, во земјите во развој се очекува да дојде до пораст на учеството на индустријата посебно преработувачката индустрија, и до опаѓањена учеството на земјоделството во вкупниот општествен производ.

Змејите со развиени пазарни стопанства, своите структурни промени и извозни активности ќе ги ориентираат кон високите индустриски технологии, како и кон зголемување на учеството на високите технологии во традиционалните индусртрии. Исто така се предвидува, во овие земји да дојде до натамошно експандирање на внатрешно гранската размена, заснована на технолошки иновации.

Во овј контекст илустративен е податокот кој укажува дека во САД учеството на производите со висока технологија, во извозот на преработувачката индустрија, изнесена скоро една третина.

Поебна одлука во индустриската трансформација на развиените пазарни стопанства е напредокот на инфомациските технологии. Во овој домен се очекува флексибилните производни системи, засновани врз компјутеризацијата на сите фази на производство (конструкции, обработка, контрола) да донесат крупни прмени во производните процеси. Од тој аспект, во развиените пазарни стопанства, индустријата на капитални добра, која содржи значајно учество од производи со висока технологија, ќе расте побрзо од останатите индустрии и ќе заема доминантно место во производството на преработувачката индустрија. При тоа се очекува нивното учество во дополнителната вредност на овој сектор изнесува 49 % и тоа во периодот од 1981 – 1985 година, а да се зголеми на 54 % во 2000 година. Постојаниот економски раст и континуираното реструктуирање на стопанството на деведесеттите години ќе влијае врз интензивирањето на инвестиционите активности и на тој начин ќе очкува зголемување на побарувачката на капитални добра, посбно за производите со високи технологии. Од друга страна, пак, се предвидува натамошен пад на нивното соодветно учество во традиционалните индустрии на потрошувачките добра, како што се: прехранбената, текстилната,

индустријата на кожи и обувки, кои во најголем дел од тудоинтензивни и помалку технолошки интензивни, па на тој начин намалена е и конкуренцијата во сегментите на “зрелите” технолошко – интензивни и помалку технолошко – интензивни индустрии. Такви индустриски гранки се: производството на опрема за општа намена, металните производи, бродоградбата, производството на автомобили, мали пероснални компјутери, како и типови на разни полупроизводи и тн.

Исто така и во земјите во развој, учеството на текстилната индустрија во дополнителна вредност на прерботувачката индустрија се намалува и се очекува тоа да продолжи во оваа деценија. Од друга страна, пак, се очекува пораст на учеството на хемиската индустрија, производството на деривати на нафта, црната металургија, и електромашиното гарбата.

Во врска со овие развојни и структурни промени карактеристичен е податокот кој зборува дека новоиндустријализираните земји во Азија, благодарение на зголемените технолошки ресурси, успеваат да им конкурираат на индустриските развиените земји во сегментите на технолошки напредните индустрии, како што се: петрохемијата, микрохемијата, електормашиноградбата, електрониката за домаќинство, прецизната механика и сл. Тие веќе се најдуваат на такво ниво, што им овозможува да го освојат производството во понискиот сектор на капитално интензивните индустрии со висока технологија, како што се: полупроизводите, малите комјутери, автоматизираната канцелариска опрема, оптичките влакна, телекомуникациите и сл. Сето тоа влијае врз промената на нивните компаративни предности и на брзиот раст на учеството на технолошко – интензивните производи во нивниот извоз. Така, учеството на земјите во развој и Кина, во светската трговија со машини и транспортна опрема, порасна од 1 % во 1970 година на 10 % во 1987 година, при што најголемо учество од овој пораст е концентриран на околу 10 земји. Некои од овие земји успешно ги конструираат и производите и сложените капитални добра. Меѓутоа, во овој случај е присутен значителна неизвесност и ризик, заради скратениот животен циклус на производите и растечката конкуренција на останатите земји во развој. Со тоа главните извозници на индустриските производи

тежнеат да се ориентираат на технолошките индустрии како што се: квалитетните производи со висок степен на современост, специјални бродови, микро хемикалии, специјални челици, индустриската електроника и разни други електрични машини.

Останатите земји во развој со релативно големиот спектар на преработувачка индустрија, се очекува да ги подобрат своите компаративни предности во традиционалните индустрии, како што се, текстилот, обувките и производи од гума, како и сегменти на “зрелите” индустрии (бродоградбата, железото и челикот, металните производи што се засновани на стандардни технологии и сл.)

Ако се изземат овие две групи земји, поголемиот дел земји во развојот имаат доста слаба индустриска и технолошка база, а во најголем број случаи, избувнуваат со ефтина работна сила. Со тоа, тие, спрема даденото “Сценарио” и натаму ќе имаат компаративна предност во трудоинтензивните производи а со тоа ќе го зголемуваат извозот на овие артикли на светскиот пазар.

Во најниско развиените земји, се очекува и натаму преработувачката активност да биде заснована претежно на сировини и земјоделски производи, производство на храна, пијалоци, тутун, текстил и сл.

Во наредните години се предвидува ЕЕЗ и Јапонија да имаат поголема улога како регионални гравитациони центри, така што ќе имплицираат интензивна регионализација на трговијата како последица на нејзината хармонизација преку користење на комплементарноста внатре во регионот.

Сето досега изнесено ја потврдува фигуративната мисла на еден познат американски економист, кој вели дека “светското стопанство претставува огромен шатор што ги “покрива” националните економии на сите современи држави во светот. Секоја од нив се труди (во зависност од сопствените можности и средствата што и се на располагање) да добие подобро место на трибините од овој необичен шатор-а тоа на економски јазик преведено, е меѓународната подлеба на трудот. Секоја земја значи добива место и ред на овие трибини, т.е. се избирава за помало или поголемо вклучување во меѓународната поделба на

трудот. Во зависнот од тоа, земјите си обезбедуваат соодветен видик или глетка во арената на овој шатор, односно можност за полесен или потешок пристап во оваа арена, а тоа на економски јасик преведено, е меѓународниот пазар. Оние што ќе пристапат таму се натпреваруваат како во вистинска арена, со сила и вештина, со умешност и лукавост, но и со трикови и измами!¹⁴⁷

Точно затоа, неколу основни детерминации ја определуваат флексибилноста на капиталистичката репродукција, меѓу кои би ги наброиле: влијанието на законот на концепција и централизација на капиталот во матичната земја и во меѓународни рамки со создавање меѓународен финасниски капитал и дејствување на ТНК, потоа улогата на науката и техниката, преку доминација на технолошките ренти, како и карактеристичното дејствување на транснационалните компании, превенствено во однос на ТНК, внатре во меѓународната капиталистичка конкуренција и во однос на социјалистичките земји и земјите во развој. Тоа укажува на фактот дека покрај забрзната експанзија на финансиските операции во светското стопанство, се уште ТНК претставуваат динамичен фактор на капиталистичката репродукција.

Со оглед на неопходноста од континуирано и флексибилно прилагодување и на капиталистичките стопанства, се преземаат низа активности и трансформации и во организирањето и дејствувањето на ТНК, и тоа пред се, во донос на облиците на ангажирање на географското подрачје, поврзувањето со другите субјетки на светското стопанство, преку видовите на инвестиции, нивниот однос со националната држава и надвор од неа и сл.

Се смета дека неопходен услов за успех на ТНК е зголемувањето на конкуренцијата и степенот на концентрација и централизација на капиталот од домашни земји, што се одразува и врз пропаѓањето на поголем број помали корпорации, кои не можат да ја издржат конкурентската борба. Во таа насока и САД и останатите земји на ОЕЦД се движат во правец на јакнење на пазарните услови. “Во секоја земја членка на ОЕЦД, една од непосредните цели на економската политика е спроведувањето е онаа што сега се нарекува структурално прилагодување, а тоа

¹⁴⁷Д-р Тодор Тодоров, оп.цит.стр.57

подразбира проширување на сферата на индивидуалните одлуки и акции, што на соодветен начин ја стеснуваат областа на административните интервенции на државните органи. Тоа води кон слободно и помалку контротирано стопанство, со големо потпирање врз цените и пазарот, а помалку врз регулативата.¹⁴⁸

И покрај ваквите состојби, со сигурност може да се рече дека во текот на оваа декада сите земји на ОЕЦД, свесно донесле мерки и програми со кои што ги насочуваат нивните стопанства во насоки на поголем либерализам, иако содржината и времето на тие акции природно се развиваат од случај до случај.

Ваквата тенденција може да се забележи скоро насекаде и во сите тие земји. “На пример, во САД и Англија, либерализацијата се спроведува под влијание на интервенција. Така, во текот на претходните Реганови мандати, многу се инсистираше на “слободниот пазар и либерална економска политика, при што вкупниот број на федерални регулативи беше намале за 15 %.”¹⁴⁹

Всушност, финансиската моќ на концентрацијата на капиталот на големите корпорации во развиените земји се пресудни, како за нивниот натамошен развој и стратегија, така и за националното стопанство на секоја земја. Благодарение на нивните огромни капацитети, внатре во секоја поркупна ТНК, постои специјална финансиска корпорација, чија основна задача им е “финансиски” да комуницира со светот“ и да врши постојана експанзија на меѓународниот пазар со капитал. Таков е примерот и со “General motors Acceptance Co” кој има средства во износ од 75 милјарди долари, така што ког би се нарекле банка, по големина би била на петто место меѓу американските банки.¹⁵⁰

Тенденциите на стопанските движења експандираат и на полето на заедничката соработка и вложувањата и на полето на

¹⁴⁸Dejvid Henderson, Шеф на Економската и статистичката служба во Организацијата на економската соработка и развој (ОЕЦД)Париз, „Перестројка на запад“- Напредок , границе и импликации, Економика 9/1989 стр. 25, Београд.

¹⁴⁹Поопширни и поконкретни податоци во „International Bussines Week“26. VI1989год.стр.28

¹⁵⁰Д-р Иво Перушин, „Свјетски финансијски вртлог“, Напријед, Загреб, 1988 стр.132

заедничката соработка и вложувањата во конкурентските земји. Во таа смисла, во 1988 година се забележани околу 2000 трансакции кои ги поврзуваат американските и јапонските компании, вклучувајќи ги тука и заедничките вложувања и лицензни аранжмани. Така, САД се најголемите странски инвеститори во Јапонија, дилијалите на американските компании таму имаат годишна проодажба од преку 45 милјарди долари и заработувачка поголема отколку во било кој друг регион. Од друга страна, пак, Јапонија е трета земја по големина како директен инвеститор во САД, остварувајќи околу 22 % извоз во оваа земја¹⁵¹

Евидентни се и податоците кои покажуваат колкави се вложувањата на американските и јапонските ТНК во западно европските земји, особено од 1985 година кога интеграцијата на ЕЕЗ стана реалност¹⁵². Нивната активност е засилена и во земјите во Азија, Латинска Америка, Африка и сл.

Реакцијата на домашните корпорации, во најголема мерка се сведува во интензивирањето на процесите на здружување, почнувајќи од формалното припојување, па се до преземањето заеднички вложувања и сл.

Процесите на интеграција се зголемуваат и се присутни скоро во сите региони од светот. Така, на пример: сеопфатната интеграција на Европа во 1992 година, потоа интеграциските процеси на карибските земји¹⁵³ и сл.

На ваквите интеграциски процеси не остануваат индиферентни ни источно европските земји. Во поголем дел од нив може да се забележи трендот на интеграција на стопанство, формирањето на различни видови здруженија, јакнењето на средните и малите претпријатија, намалувањето на директните мерки на државната контрола во стопанските субјекти,

¹⁵¹ „International Bussines Week“ 17. VII 1989 год. стр. 50

¹⁵² Поопширно со евидентни податоци видете кај д-р Таки Фити, транснационални компании и извозот на капиталот, Комунист, Скопје, 1989 год. стр. 76-100

¹⁵³ Д-р Благоја Митаноски, „Интеграциони процеси у Карибским земљама данас“, Економика 1/1990 год.

оживувањето на пазарните законитости, како и формирање мешовити претпријатија со вложување странски капитал и сл.

Соодветно на тенденциите и карактеристиките на светските стопански движења, и во нашата земја, активностите на стопанството се насочени во ист правец.

Исто така, сметаме дека покрај интензијата за основање на мали и средни претпријатија, треба да се забрзаат процесите на репродукционо поврзување и здружување на стопанските субјекти и нивно заедничко настапување на странските пазари, односно нивно поцелосно вклучување во техничко технолошкиот прогрес, како движечка сила во современите услови на стопанисување.

На крајот на оваа теза би заклучиле дека изотрената конкурентска борба, како во земајта така и на надаворешен план, претставува поттик за поуспешно и посигурно насочување на зацртаната стратегија на стопанскиот и општествениот развој.

Забрзувањето на процесите на интернационализација, т.е. создавање светско стопанство, овозможување развивање, како на внатрешно гранската конкуренција меѓу земјите така и на формирање такви меѓународни пазарни структури во кои конкурентската борба постепено ќе се заменува со соработка и поврзаност.

6.Природните ресурси како фактор

Односот на природата и човековото општество е предмет на интерес на многу науки од постанокот на човекот па до денес. Во тоа интересирање обично се истакнуваат четири битни елементи:

1. Задовладување со силите на природата заради задоволување на човечките потреби

2. влијанието на природата врз материјалниот и духовниот живот на општеството

3. прашањето за расположивите природни ресурси и енергија за задоволување на растечките потреби на населението и

4. измена на осовните својства на природната средина под влијание на производните и други активности на луѓето и нивните економско – социјални импликации.¹⁵⁴

Човековата активност кон природата отсекогаш претставувала главен момент во осознавањето и користењето на нејзините богатства, како од егзистенцијален така и од економски аспект.

Природните богатства, разгледувани од економски аспект, ги опфаќаат елементите на природната средина која што се јавува како општ и вечен извор на природни ресурси или како сеопшт предмет на трудот. Тука спаѓаат природните богатства што ја чинат супстанциираната материјалните добра, вклучувајќи ги минералните ресурси во утробата на земајата, ресурсите во хидросферата и во другите сфери, ресурсите на нивните материјални биосферата, како и достапните ресурси во космосот. Во таа група спаѓаат и ресурсите што не влегуваат во составот на материјалните добра, но без нив производството е невозможно (на пример, вода и воздух, што се користат во технолошките процеси). Во составот на природните богатства, влегуваат и изворите на енергија, нивните материјални носители, движењето на воздушните и водените маси, сончевата енергија, топланите, електромагнетните, геолошките и гравитационите процеси. Исто така, тука би можеле да се вклучат и слободните добра и здравствената корист на природата.

Природните богатства имаат особено значење за стопанскиот развој на секоја земја. Нивното значење добива поголема улога зашто, истовремено тие се движечка сила за развој на недоволно развиените земји и подрачја во кои, за жал, се вбројува и нашата Република.

Природните богатства даваат можности за развивање цела ница индустриски гранки, благодарение токму на производствените компаративни предности. Со поволна комбинација и

¹⁵⁴Проф.д-р Драгоје Жарковиќ, „Еколошко – економски аспекти“, оп.цит. стр.6

комплементарност на поважните природни извори, кои стануваат движечки фактор во општата експанзија на стопанството.

Поголемите природни потенцијали на поодделните ресурси на земјата и даваат предност за забрзување на сопствениот стопански развој и на секоја гранка или сектор поодделно, а со тоа и можност за развивање на надворешната трговија – извозот. Исто така, со расположивите компаративни предности се анимира увозот што зависи од потребните ресурси, така што доаѓа до поинтензивно развивање на сопственото стопанство¹⁵⁵

Познавањето и правилното користење на природните потенцијали е особено значајно за секоја земја, а посебно за недоволно развиените земји.

Во тој поглед, нашата земја, односно Република, како недоволно развиена република, користејќи ја својата географска положба и своите природни богатства има извонредни можности за развивање на одделни гранки и дејности, а со тоа и за позабрзан стопански развој.

Македонија со ваков вид енергетски потенцијал располага и тоа со : 515 милиони тони јаглен и тоа лигнит, односно доаѓаат 254 тони јаглен по жител во Македонија, Во врска со овој потенцијали интересен е податокот , спрема истражувањето, што околу 110 милиони тони јаглен со понизок квалитет се најдени во недоволно развиеното македонско подрачје Мариово.¹⁵⁶

Овде посебно треба да се истакне дека на македонското подрачје е откриен голем спектар сировини, а некои од нив веќе со децении и се користат. Таков е случајот со дијатомејската земја, фелдспатите кои ги има и во Мариово, така што тоа денес претставува единствено наоѓалиште на чист калиски фосфат од земјата. Потоа доаѓа перлитот кој го има единствено во Македонија, односно во Мариово, дистенот, пезмата, кварцот, талкот, арагонитот и сл.

¹⁵⁵Проф.д-р Радмила Стојановиќ, „Теорија привредног развоја у социјализму“, Саврем. Администр. Београд, 1964год. стр. 45-46.

¹⁵⁶ ДНУ Прилеп, Зборник на материјали од научниот собир одржан на 30-31 Октомври 1986 година во Прилеп, „Мариово“, природните и социоекономските обележја и можност за развој, Прилеп, 1987 год. стр. 82.

Говорејќи за природните богатства на нашата земја, од посебен интерес е да се изнесе дека површинските земјишни поседи се значителни и тие даваат можности за развој на земјоделството, сточарството, пчеларството и сл.

Македонија претставува област во која под шуми е зафатено околу 1/3 од вкупната нејзина површина. Според податоците од Републичкиот завод за статистика, при пописот од 1979 година во Македонија констатира дека под шуми се наоѓаат 905653 ха, со дрвна залиха од 74343122 m³ или просечно на 1 ха 82 m³ дрвена маса.

Формата на одгледување, односно на структурата на шумите во Македонија и нивната застапеност ќе ја прикажеме преку табела 8.

Табела број 8.

Шумска структура во Македонија ¹⁵⁷

| Форми на одгледување на шумите | Површина хектари | Годишен прираст | Прираст на 1ха /m ² m ³ | % |
|--------------------------------|------------------|-----------------|---|--------------|
| Високо стеблени разновозрасни | 169907 | 690977 | 4,14 | 37,8 |
| Високо стеблени едновозрасни | 95883 | 215164 | 2,24 | 11,8 |
| Ниско стеблени едновозрасни | 557271 | 888474 | 1,59 | 48,5 |
| Деградирани насади | 55271 | 34415 | 0,40 | 1,9 |
| В К У П Н О | 905653 | 1829030 | 2,02 | 100,0 |

Рационалното искористување на шумите и соодветното негување на истите даваат можност за развивање и унапредување на шумските стопанства и непосредно развивање на дрвната индустрија.

Со оглед на соодветниот расположлив природен потенцијал со кој располага нашата Република може да се заклучи дека има реални можности за позабрзан развој на одделни гранки или сектори. Односно со рационална експлоатација на одделни

¹⁵⁷ Д-р.Љупчо Марковски и д-р.Страхил Тодоровски, Состојби и приноси на шумскиот Фонд во СР Македонија, списание, Шумарски преглед “ Шумски факултет “, Скопје, 7-12/1987,стр.22.

природни богатства можат позабрзано да течат процесите кон репродукционо поврзување и здружување на стопанските субјекти, а со тоа да се створат услови за позабрзан стопански развој.

7. Техничко - технолошкиот прогрес како фактор за поврзување и задржување

Се позабрзаниот развој на науката и континуираното техничко - технолошко издигнување на стопанските субјекти директно се одразува врз структурните промени во светското стопанство. Овие промени дотолку се понагласени доколку интеграционите процеси на науката и стопанството се појаки. Тоа значи дека на местото на традиционалните фактори (труд и капитал) сега доминантната стратешка улога добиват : науката, знаењето и научните информации. Тие стануваат водечка сила на стопанството и воопшто на стопанскиот напредок. Благодарение на нивниот придонес се интензивира процесот на концентрација и централизација на производството, а тоа особено е нагласено во најразвиените земји, каде што повеќе од три четвртини од растот на општествениот производ се должи на примената на науката во тоа производство.

Всушност интеракциската поврзаност на науката и производството доведува до постојано усовршување на средствата, предметите на трудот и изворите на енергија, воведувањето нови производствени методи и нови начини на организација и управување со производството, создавањето нови производи или нови видови на веќе познатите производи, усовршување на средствата за производство или нивна замена со посовремени средства, како и со проширувањето на стопанските гранки, односно афирмирање на сосема нови гранки.

Овие прогресивни промени, засновани на науката, техниката, технологијата, производството, односно т.н. техничко - технолошки прогрес, силно влијаат на развојните производствени текови, ја менуваат стратешката насока на развојот на претпријатието и ја определуваат новата стратегија на техничко - технолошкиот развој.

Новиот начин на стопанисување и воведување нова техника во претпријатијата, во голема мерка, ја зголемува и вредноста на капиталот по вработен.

Големите димензии на претпријатијата особено се карактеристични во производството на челик, нафта, електрична енергија, како и во модерната хемиска индустрија. " Во најдобро опремените гранкина преработувачката индустрија во САД вредноста на капиталот по работник изнесува три до четири илјади долари. Меѓутоа, во современите и целосно механизирани фабрики на хемиската индустрија инвестициите се движат и до 100 илјади долари по еден работник¹⁵⁸. Таков е случајот и со модерните претпријатија за рафинирање на нафтата, каде со помал број вработени и врз основа на голема концентрација на техниката, се овозможува производство на неколку милиони тонинафта годишно.

Големiot техничко - технолошки напредок доведува и докоренити промени во целото стопанство. Тоа веќе не може да се препознае со она од минатото. Традиционалното индустриско производство застарува, а некаде дури изумира. Значи, умираеден свет, а друг се раѓа, напишале Французите во почетокот на својот деветти план и со тоа нагласуваат дека нормалниот свет влегува во една нова фаза на развој, фаза на револуционерни промени, кои ќе предизвикаат радикални промени во општествениот развој и кои врз човекот и неговата личност ќе влијаат во многупоголеми размери, отколку во досегашните фази. На тој начин доаѓа третата технолошка револуција¹⁵⁹.

Револуционерно се менува индустрискиот свет, неговата еднообразност се заменува со разновидност на вредности и со новите технологии што се наоѓаат во разни еволутивни фази на развој. Се повеќе се нагласува улогата на микроелектрониката, сметачките техники, телекомуникациите, вештачката интелигенција и производствената (работната) автоматизација, биотехнологијата и генетскиот инженеринг, се зголемува улагата на новите сировини материјали, алтернативните извори, енергијата, ласерите и тн.

Како резултат на ваквиот напредок на науката се повеќе и почесто новите производи го преплавуваат светскиот пазар.

¹⁵⁸ F.Pollock" Automation" Frankfurt, 1964, str.279, cit. spored d-r Nikola cobelic, d-r Ilija Rosic,cit. str 144

¹⁵⁹ Poopsirno kaj Alvin Toffler, "The thrt wave", New York, 1980. Spored d-r Nikola Cobelic, d-r Ilija Rosic, op. cit. str.145

Заради тоа, современиот свет, особено неговиот поразвиен дел, меѓу првите се приклучи и го води овој исцрпувачки "технолошки маратон", а сето тоа благодарение на новиот поволен "старт", "добрата патека" и "квалитетните спринтери".

Што се однесува до неразвиениот свет тој "маратон", по се изгледа тој го трча "бос".

Развиените земји, благодарение на големиот капитал, доста високо ниво на научен и технолошки развој, денес се главни испорачатели - продавачи на современи технологии на неразвиените, па и на средно развиените земји. Со се поголемите вложувања во развојот на сопствената и така доста развиена научно - технолошка основа, тие практично се понагласено го зголемуваат своето учество во прометот на современите технологии. Тоа е резултат на нивното достигнато ниво на стопански развој, високата стапка на самофинансирање и големите издвојувања средства за научно истражувачка дејност, кои како што веќе рековме достигнуваат до 3% од остварениот бруто производ. Дотогаш пак издатоците за оваа намена во развиените земји одвај достигнуваат 1% од нивниот и онака доста низок бруто производ¹⁶⁰.

Врз основа на ваквите движења, неразвиените, па и средно развиените земји, објективно се насочени кон купување современи технологии, како еден од битните предуслови за интензивно вклучување во меѓународната поделба на трудот. На тој начин неразвиените земји стануваат техничко - технолошки и пазарно зависни и условени од развојот на развиените земји. Нивната техничко - технолошка и пазарна зависност и поврзаност со развиениот свет е дотолку поизразена, доколку развојот на развиените земји е поголем, и доколку развојот на нивната научно - истражувачка основа заостанува.

Индустриски најразвиените земји остваруваќи превласт над помалку развиените земји, благодарение на големата разлика и неадекватност во техничките знаења и финансиските средства, остануваат доминантни на светскиот пазар. Познат е податокот дека во осумдесетите години од вкупниот извоз на високи технолошки производи околу 60% отпаѓале само на трите земји - САД, Јапонија и Западна Германија. Ваквата концентрација ја следи и високата

¹⁶⁰ Д-р.Славко Милиновиќ, Нучно технолошки развој - Стање, фактори развој и мере, м.ч. Пословн аполитика, февруари 1987 год. стр. 13

стапка на издатоците за научно технички истражувања, при што каде само на пет главни земји доаѓаат 86% од сите издатоци за истражување и развој во рамките на ОЕЦД. Притоа земјите - членки на Европската економска заедница бележат висок дефицит во трговијата на производи со висока технологија, но нивната значајна репартиција е во примената наработите, полупроизводите и другите компоненти на информациската технологија, кога тие се споредуваат со САД и Јапонија¹⁶¹.

Всушност, фундаменталните истражувања особено се концентрирани во самостојните научно - истражувачки институции и притоа тие за таа цел користат голема јавна финансиска помош.

За развиените земји, меѓу другото, е карактеристично тоа што државата финансиски ја подржува и научно - истражувачката работа на фирмите, кога таа е насочена кон креирање перспективни технологии. " Во почетокот на осумдесеттите години, на пример, во вкупните ТНК, од областа на електрониката, за научноистражувачка работа, од страна на државите, им беше одобрена следнава финансиска помош : на Јапонија 240 илјади долари, Западна Германија 150 илјади долари, Франција 140 илјади долари , Англија 110 илјади долари и САД 55 илјади долари¹⁶².

Со поинтензивниот научно - технолошки развој и се поголемата концентрација и централизација на капиталот во развиените земји, насочени кон остварување на се поголема профитабилност, истовремено предизвикува се поголем извоз на капитал, често во комбинација со извоз на современа технологија.

Соодветно на овие процеси неразвиените , па и средноразвиените, земји соочени со таквите движења и процеси во развиените земји, а со желба преку примена на современите технологии да го забрзаат научно - технолошки развој и да го зголемат доходот, пазарно се поврзуваат со развиените земји. Во контекст на ова може да се истаакне и фактот дека во периодот од 1975 - 1983 година. Вкупната вредност на продадените и купените лиценци во главните развиени земји се движи онака како што е дадена во табела 9¹⁶³.

¹⁶¹ Никола Чобелич , д-р Илија Росич, оп. Цит. стр.162

¹⁶² Д-р Таки Фити, ТНК и извозот на капиталот, Комунист, Скопје 1989 год., стр.65

¹⁶³ Извор: д-р Таки Фити, оп. Цит. стр. 67

Табела 9

во милиони долари

| Земји | Во мил. \$ | Прос. годишен пораст | Во мил. \$ | Прос. годишен пораст | Вкупно |
|--------------|------------|----------------------------|------------|----------------------------|--------|
| САД | 54741 | 7,8 | 4890 | -0,7 | 59631 |
| АНГЛИЈА | 8505 | 7,4 | 6608 | 5,6 | 15113 |
| ИТАЛИЈА | 5207 | 15,2 | 9933 | 10,8 | 15140 |
| СР ГЕРМАНИЈА | 4289 | 8,1 | 10099 | 4,6 | 14388 |
| ЈАПониЈА | 3091 | 18,4 | 11693 | 14,0 | 14784 |
| ФРАНЦИЈА | 3382 | 15,1 | 6920 | 7,4 | 10302 |
| ВКУПНО | 79215 | 8,9 | 50143 | 8,1 | 129358 |

Од табелата може да се види дека во разгледуаниот период евидентен е брзиот пораст на купопродажбата на лиценци и високиот одлив на финансиски средства за таа намена. Но, очигледна е разликата меѓу купените и продадените лиценци. Во тој поглед, САД и Англија имаат повеќе продадени отколку купени лиценци.

Трансферот на технологии, денес, особено е изразен на развиени - неразвиени, во присуство на заострена конкуренција на САД - Јапонија и Западна Европа.

Со својата акумулациона сила на научни и технолошки знаења и искуства со кои располагаат најразвиените земји, тие имаат доминантна положба и улога во производството и продажбата на своите производи, скоро во сите региони во светот.

Од друга страна пак, постојаната ориентација кон увоз на технологија што ја прават земјите во развој и нискоразвиените земји, се чувствуваат длабоките траги врз стопанствата на тие земји особено во технолошкиот развој.

Поврзувањето со развиените мултинационални носители на технолошкиот развој и воведувањето нови технички технологии, стопанствата на неразвиените земји ги прават технолошки зависни од развиените земји, што особено се изразува низ призмата на националните економии - кои се претежно увозници на техника и технологија и не располагаат со добро поставена и долгорочно конципирана технолошка стратегија. Кон сето тоа посебно се надоврзува опасното технолошко заостанувње на југословенското стопанство предизвикано, покрај другото и од исклучиво нерационалниот стихииен и развојно неразмислен трансфер на

странска технологија.заостанувањето во технолошкиот развој ја осудува нашата земја на технолошка стагнација, која, во сегашнава стварност на брзи технолошки промени во светот, значи реален чекор назад.

Таквата состојба на нашата Република, која пред се се одликува со ниска акумулативност, сложена и тешка стопанаска состојба, недостаток на финансиски средства, несоодветна поврзаност на стопанството со научно - истражувачките институции, неразвиени научноистражувачки единици по стопански субјекти, несоодветна ангажираност на кадрите во научно - истражувачките активности во стопанските субјекти, слабата мотивираност за иновациските активности, недостаток на организираност на домашниот пазар за трансфер на технологии и се послабото користење на меѓународниот трансфер на технологиии слично, сосема логично наведува на заклучокот дека во овие услови реално не може да се очекува забрзан технолошки развој.

Меѓутоа, сметаме дека излезот треба да се бара во соодветното внатрешно организирање на стопанството на нашата земја. Затоа покрај другото е потребно :

1. Преземање организирана активност од страна на земјата, со поставување на долгорочна развојна стратегија која ќе има посебна нагласка на подрачјето на технолошкиот развој;
2. Развој на сопствени технологии самостојно или во соработка со развиените земји, развивајќи притоа сопствени капацитети и при тоа подигнувајќи го на соодветно ниво научно - истражувачкиот кадар;
3. По првите резултати од сопствената научно - технолошка основа да се изградат одбранбени механизми против технолошката зависност и економскиот притисок од технолошки развиените земји;
4. По степен и покомплексно учество во меѓународниот трансфер на технологии;
5. Насочување на нашите стопански субјекти кон поцелосно користење на расположливите ресурси;
6. Забрзување на процесите на репродукционо поврзување и здружување на стопанските субјекти, како и

процесите на техничко - технолошката и пазарната поврзаност и условеност, особено внатре во земјата;

7. Преземање активности за совладување на увозните техники и технологии и избегнување на техничко - технолошката зависност;

8. Врз основа на сеопфатни испитувања и анализи да се врши реструктурирање на стопанството, соодветно на барањата на технолошката револуција;

9. Поголема соработка на стопанството со соодветните институции и организираниите научно - истражувачки јадро во поголемите стопански сегменти и покомплетно ангажирање на научно - истражувачките кадри во тие јадра; и

10. Зголемување на извозните активности, особено на производите од домашно потекло.

Наведените активности сметаме дека се неопходни од причини што тоа го наметнуваат и времето и општествените прилики во Републиката, земјата и светот, како и потребата од подигнувањето на стопанскиот, општествениот животниот стандард на населението.

Интеракциската поврзаност на науката и производството, која историски гледано, своите почетни манифестации ги прави од вториот половина на 19. век, очигледно го наметнува фактот, дека нивото на развој на науката, во најголем дел, го определува темпото и трендот на развојот на производството и обратно напредокот во производството претставува најсложен генератор и мотивирачки фактор во процесите за создавање нови научни вредности и ефекти.

Оваа интеракциска врска на науката и производството, доаѓа до израз особено во последните неколку децении. Ова, всушност, е време на најголем развој и подем на двата комплекса, (производството и науката) и тој е поголем, отколку во целокупниот досегашен развој. Сето тоа се постигнува благодарение на науката, а консеквентно на тоа на технологијата, производството, и обратно.

Науката се повеќе станува примарен производствен фактор и водечка сила во идниот развој на производството¹⁶⁴, особено во формирањето на нови производи, при усовршувањето на технолошките процеси, новите видови енергија, новите средства и

¹⁶⁴ Со право се потврдува Марковата мисла дека науката претставува производна сила

сето тоа со еден збор преку новите далеку поефикасни извори на моќта.

Во оваа насока слободно може да се каже дека врските меѓу науката техниката, технологијата, производството, економијата и општеството стануваат толку цврсти, мултипликативни и интегративни, што затајување на некоја од нив, целиот систем го чувствува тоа. Самиот факт дека новата техника и технологија претставуваат материјализирани научни знаења, што се производ на човечкиот мозок, покажува дека не само науката, туку и нејзиниот развој, дијалектички се преобразуваат во составен дел на производството¹⁶⁵.

Во овој контекст со право ја акцентираме констатацијата на Канеев дека " во современата етапа на научно - техничката револуција се формира квалитетно нова сфера на материјално производство - научно производство " ¹⁶⁶. Колкави ќе бидат тие квалитативно нови промени во производството, пред се зависи од научните резултати, сватени како плод на научноистражувачките активности.

Како резултат на ваквите активности, денес, многу побрзо се намалува времето на научните откритија и нивната примена, а се намалува и времето на користењето на средствата, покус е векот на конкурентноста на тие производи на пазарот и сл.

За да видиме какво е намалувањето во временскиот интервал од научните откритија, па до нивната примена, ќе ги погледниме примерите со откривањето и примената на телефонот, радиото, телевизијата и слично. Имено, за нив биле потребни :

- ❖ " 112 год. за фотографијата (1727 -1839),
- ❖ 56 години за телефонот (1820 -1876),
- ❖ 35 години за радиото (1867 - 1902),
- ❖ 12 години за телевизијата (1922 - 1934),
- ❖ 6 години за атомска бомба (1939 - 1945),
- ❖ 5 години за транзисторот (1948 - 1953),
- ❖ 3 години за интегралните кола (1958 - 1961)". ¹⁶⁷

¹⁶⁵ Д-р Добри Додевски, фактори на репродукцијата на средствата за работа во современата економија, Култура Скопје, 1985. Стр. 59

¹⁶⁶ Канеев Д.В. " научнотежничката револуција, Москва, 1972 год. стр.60

¹⁶⁷ А.Ј.Михајлов, А.Ј. Черној, Р.С. Гињарескиј, Основи информатике, Москва, 1968 год. стр. 41

Исто така , евидентни се податоците кои сведочат дека во почетокот на дваесетиот век, времето на примената на индустриските постројки во просек изнесувало 30 години, за меѓу Првата и Втората светска војна тоа да се намали на 16 години, додека денес истото да изнесува околу 5 години.

Сведоци сме на забрзаниот процес за исфрлање нови производи, нови техники, средства, нови технологии, процеси и сл. ,така што, на пример, не минува ниту еден месец а во светот на електрониката да не се појави ново откритие.

Со оглед на големото значење на науката за стопанскиот и општествениот развојна секој земја, се наметнува потребата од изградба и развивање на сопствени научноистражувачки единици, спрема соодветните можности. Од тој аспект, во развиените земји се забележува голема концентрација на научноистражувачки центри т.н. " научни паркови " или " научни градови ". Меѓу многубројните такви центри се споменуваат научните паркови во Силиконската долина во САД, каде што се сконцентрирани над илјада компании, со преку 200000најстручни работници. Тоа е место во кое настанале најголем број технолошки иновации од фундаментална важност, пред се од областа на електрониката , микропроцесорите и слични откритија.

Во овој контекст јасно зборува и познатиот пример со Универзитетот Карнел (**Cornell**) во Итака, чија инженериска школа има многу блиски врски со **IBM**, т.е. во 70-те години финансиската помош од корпорацијата **IBM** изнесувала 10% во истражувачките проекти на овој Универзитет а во 1984 година тој износ бил околу 40%. Такви врски имаат воспоставено и образовните центри на **Kodac, T&T, SUI, OIL, Xerox, Holidej In, Markot, Mc Donalds** и тн.¹⁶⁸.

Најголема концентрација на истражувачки кадри и средства има во Јапонија, така што денес во градот на науката Цукуба, недалеку од Токио, кој брои преку 140 000 жители, 30% непосредно се вклучени во истражувачките и развојните работи, особено од областа на микроелектрониката, биотехнологијата (засновани на генетскиот инженеринг, новите материјали, вештачката интелигенција) и компјутерите на петтата генерација.

¹⁶⁸ Д-р Огнен Бакиќ, " Образовни центри коорпорације ",м.ч. Пословна политика, Земун, јули-август, 1989год.стр50

Но, не само ова, туку под влијание на прочуеното Министерство за индустрија и надворешна трговија во 1981 год. е прокламирано дека во перспектива треба да се формираат 19 центри, во кои треба да биде сконцентриран скоро целокупниот научен и технолошки потенцијал на Јапонците.

Вакви активности преземаат и земјите на Западна Европа. Таков е примерот со Франција, која покрај својата позната " докторска населба ", лоцирана во непосредна близина на Париз, интензивно гради и друг научен центар " Софија Ангиоплис " во близината на Ница. Во Германија во Карлсруе се наоѓа некој вид агенција за трансфер на технологии со странство, во Италија, позната е проектот - технополис во Бари, во Англија е познат Кембриџ, во Белгија " населбата за наука и развој " која се најдува во Лубена, во Шветска научен центар има во Кист, а во Советскиот Сојуз голема концентрација на научните центри во Сибир - Ана Демгорадок, со преку 50 институции и над 40 илјади вработени претежно научноистражувачки работници¹⁶⁹.

Доколку оваа концентрација на научен потенцијал се погледне од аголот на процентуалното учество и вложувањата по земјите низ светот, тогаш ќе се забележат следниве податоци : во земјите на ОЕЦД и СЕВ се концентрирани 95% од сите истражувачи, 97% од вложувањата се во научноистражувачката работа, 95% модерна опрема и 95% се патенти. Преостанатите 3 - 5% припаѓаат на земјите во развој, каде што околу 2% се одвојуваат за научноистражувачки активности и 1% за патенти.

Високата стапка на вложувања е една од најзначајните карактеристики на оваа поларизација. Земјите на ОЕЦД, годишно вложуваат меѓу 2,5 и 4,9% од општествениот производ во научноистражувачки и развојни комплекси. Во земјите на СЕВ овие проценти се движат од 2,6 (во Бугарија) до 4,7 во СССР ¹⁷⁰.

За разлика од овие, група земји во развој издвојуваат од 1% од општествениот производ за оваа намена.

Вложувањата за научноистражувачките активности во развиените земји се високи, бидејќи и нивните резултати се неодминливо големи. Истражувањата покажаа дека 1 долар вложен

¹⁶⁹ Поопширнокај проф. Петар Трајаноски, " зборник на трудови на ДНУ, ТОМ 5-6, Прилеп ", 1988 год.

¹⁷⁰ Проф. Д-р. Велимир Срича, " Знаност као покретачка снага , економског и друштвеног преображаја " Пост Политика " мај 1988 год. стр. 22

во научноистражувачки активности , во просек, враќа 12 долари за период од 10 години.¹⁷¹

Од овие претходно наведени податоци може да се заклучи какво значење и се заклучи какво значење и се дава на науката за нејзините плодови да бидат поквалитетни и " повкусни ".

Имено, науката не знае за граници, таа навлегува скоро во сите области, открива се понови и понови производи, понови технолошки процеси, далеку посовремени од претходните. Така, едно стопанство се заменува со друго далеку понапредно индустриско стопанство.

Индустијата како да се " ослободува " од сопственото потекло од суровинската основа, пишува професорот Тодоров.Новите технологии " бегаат " од природните материјали и ги заменуваат со нови материјали до кои се доаѓа преку апликација на специјални техничко - технолошки методи со помош на глината, пластиката, и песокот! На запад се најавува материјална револуција. Најавено е од страна на " Тојота " производство на автомобилски делови од фина керамика добиена од глината, која е цврста, јака, полесна и потрајна од многу природни материјали, отпорна на температура и до 1500 степени, не бара ладење ниту подмачкување. Се повеќе доаѓа до израз примената на пластиката во многу индустриски гранки, каков што е случајот со автомобилската индустрија, која ги заменува лимените автомобилски каросерии со пластични,зашто имаат многу поголеми предности.Во електрониката изработка на чипови за пренасочување на електроцит, се врши од многу поквалитетни материји.

Во врска со ваквата состојба , многу истакнат научници сметаат дека по завршувањето на векот на физиката и хемијата ќе настапи век на биологијата.Веќе сега , практично е можно да се применуваат биолошките и биохемиските методи за обработка на предметите на трудот. Со натамошно истражување на уште повисоко ниво, таа ќе стане моќен извор за примена на новите технологии.

¹⁷¹ Покретачке снаге економског и друштвеног преображаја, идејнополитичка основа, осумаесето од "сусрета Самоуправљања"Црвени Бајрак"Крагуевац 1988 г.стр.18

Со други зборови кажано, на повидок е технологија за производство на нова генерација машини во својство на " природни интелигентни суштества " - биосензори и биочипови.

Со овој краток осврт не може да се искаже широкиот спектар на користењето на науката. Таа , длабоко навлезе и во технолошките процеси, особено во организацијата на производството, методите на управувањето, информациските процеси и слично, така што, се повеќе се истакнува значењето на технологијата. Тоа произлегува од фактот што денес, осовременувањето на начелата на управувањето и модерната организација на производство, се исто толку важен елемент на технологијата, како и начелата на производството на одделни производи, функционирањето на средствата за производство - машините, апаратите и слично.

Битна компонента на современата технологија претставува " значењето ", како и самиот процес на осознавање и усвојување нови знаења, а тоа значи достигнување соодветно ниво на научно и развојно истражување. Всушност, за соодветно развивање на научно и развојно истражувачките активности, како најпрофитабилно подрачје, е остварувањето на определена критична количина вложување во спрега со соодветната критична маса на кадри и адекватната опременост.

Што се однесува пак до развиеноста на науката и технологијата во нашата земја таа најдобро може да се види од податоците што следат. Имено учеството на Јапонија, во 1979 год., во вкупниот светски потенцијал на научноистражувачки кадри беше 0,9%. Шест години подоцна (1985 год.) тоа падна на 0,7%. Во истиот период (1979 - 1985 год.) учеството во вложувањето во научноистражувачкиот труд, од 0,5% падна на 0,3%, а во " производните резултати " на научноистражувачките дејности нашето учество спрема светското, се намали од 0,3% на 0,2%.¹⁷²

Кога вкупниот број научноистражувачки лица се стави во сооднос со бројот на жителите, ќе се види дека на 10.000 жители отпаѓаат само 11 научни истражувачи.

Нашата несредена иновациска политика, како неповолна состојба, се инволвира и во структурата на поднесените пријави кај нас. Во десетгодишниот период (1977 - 1986)од вкупно 13.371

¹⁷² Проф. Д-р Владимир Срича, оп. цит. стр. 22

пријава, од поединци сеподнесени 11.272 пријави или 84,3%, производните организации имаат поднесено 1.702 пријави, односно 2,7%, а институциите 397 пријави, односно 2,97%. Таква структура на пријави развиените земји на Европа имале во почетокот на овој век.¹⁷³

Анализирајќи ги состојбите од областа на развојот на науката и технологијата во нашата земја сметаме дека како причини се пријавуваат, главно, следниве проблеми :

- ❖ Иако бројот на научноистражувачките организации е голем сепак во однос на развиените земји, ние заостануваме по бројот на научноистражувачките кадри (кај нас, тој број просечно изнесува околу 40, а во развиените земји од 7000 такви кадри).
- ❖ Имаме слаба застапеност на научноистражувачките центри во стопанските организации;
- ❖ Недоволна е поврзаност на стопанските субјекти со научноистражувачките институции во Републиката;
- ❖ Недоволна искористеност на кадровскиот потенцијал за научно - истражувачки активности, односно нивна несоодветна положба во стопанските субјекти (како во поглед на работните места така и во стимулативниот приод);
- ❖ Недоволни се вложувањата во научноистражувачките активности како од страна на стопанските субјекти така и од државата воопшто;
- ❖ Недоволна е посветеноста и стимулативноста на иноваторството во стопанските субјекти и во институциите.

Што се однесува пак до примената на науката и технологијата од страна на стопанските субјекти, сметаме дека тоа е неопходност и потреба што ја наметнува времето, особено во овие соврмени услови на стопанисување и изострени пазарникритериуми.

За тоа како ќе бидат применети придобивките од научно - технолошкиот прогрес во претпријатието ќе зависи, пред се од неговата подготвеност, како во поглед на финансиската способност, така и во поглед на решителноста на раководните органи. Од нив, од нивните одлуки ќе зависи дали тоа ќе се прави преку набавка на нови технологии или пак ќе се партиципира дел

¹⁷³ Изворите на податоци се од Сојузниот завод за патенти, објавени во списанието "Југословенско пронаоѓаштво" Београд, Февруари стр.2-3

од соодветно развивање на научните и техничко - технолошкото истражување.

Неспорен е фактот дека и под влијание на научно технолошкиот напредок, се динамизира процесот на совладување на просторот и времето во интегрална функција, така што се јавува како една од основните стопански и општествени посебности и вредности односно предности.¹⁷⁴

Тргувајќи од значењето и улогата на науката и технологијата како движечка сила во развојот на претпријатието нужно би било при развојните тенденции да се преземаат следниве активности :

- ❖ Поголема примена на науката и научните методи во сите репродукциони процеси во претпријатието ;
- ❖ Развивање на научно - истражувачките активности ;
- ❖ Оспособување на кадрите за научноистражувачка дејност ;
- ❖ Одделување повеќе финансиски средства за развојно - истражувачка дејност ;
- ❖ Тимско настапување во истражувањето ;
- ❖ Намалување на времето што го следи пронајдокот од моментот на појавата до неговата практична апликација ;
- ❖ Унапредување на постојните и развој на нови методи, модели и процеси во извршувањето на функциите во претпријатието ;
- ❖ Постојано усовршување на постојното производство (производи) и напуштање на оние производи што не се конјунктурни на пазарот ;
- ❖ Постепено напуштање на т.н. " валкана технологија " и перспективно , Скопјевоведување " чиста технологија " , како од аспект на нејзините функционални предности, така и од аспект на заштитата на околината и слично ;
- ❖ Воведување автоматизација во производните процеси, за :
 1. Подобрување и усовршување на производните процеси ;
 2. Намалување на потребите од работна сила ;
 3. Зголемување на производството и продуктивноста ;

¹⁷⁴ Д-р Бранислав Синадиновски, оп.цит. стр.505

4. Подобрување на квалитетот на производите со лесно елиминирање на оштетените и некавалитетни производи.¹⁷⁵

❖ Постојано усовршување на средствата на трудот и зголемување на степенот на дејствување на техниката врзпредметите на трудот ;

❖ Усовршување на процесите на управување и раководење во претпријатијата , особено засновани на принципите на теоријата на системите, информатиката, односно, кибернетиката како " перманентен процес за донесување на одлуки од страна на регулаторите (органите на управување) " ¹⁷⁶ за извршување на процесите и функциите во претпријатието ;

❖ Перманентно подигнување на квалификационата структура на работната сила, нејзино усовршување и оспособување за работа со современите средства за работа и новите технологии ;

И, на крајот, би потенцирале дека примената на науката и технологијата во претпријатијата бара поголеми вложувања, па затоа и ефектите од таквите вложувања најчесто се доста големи. Со нивното димензионирање во претпријатијата , би се создале подобри услови за остварување уште поголема акумулативност и добивка, а од тие средства дел, исто така, би се вложувал во натамошна, поактивна научно - истражувачака активност.

8. Лимитираност и мобилност на индустрискиот капитал

Тргувајќи од фактот дека стремежот на секое стопанисување е да обезбеди економска ефикасност, односно да се постигнат што поголеми ефекти од вложувањата во производството и размената на материјални добра и услуги, со право се наметнува потврдувањето на тезата за анимирање на претприемништвото, т.е.

¹⁷⁵ Проф.Кочо Ацимитрески:Науката за организацијата на трудот ппред нови задачи "Јубиларен годишник",Скопје 1970 год. стр.:16-17

¹⁷⁶ Д-р. Инж.Ѓлигор Попоски, основи на економската кибернетика, ниио, Студентски збор,Скопје 1982 год.стр.27

" да се инвестира секаде каде што се може, но, до точка до која што се исплаќа ".

Вложувањето на капиталот т.е. неговата мобилност се врши со цел за негово оплодување. Таа стратегија се користи секогаш кога субјектот располага со слободни средства - акумулација, но истите не е во можност да ги користи за остварување на други цели.

Самото вложување на капиталот во некој производствен процес или услуга се врши во рамките на релативно голем број активности. За да се осигура влез, а потоа и опстанок на веќе освоениот пазар се користи маркетинг - стратегијата. Со неа се цели да се овозможи подобар продор на пазарот, било во земјата или надвор од неа.

Пред да укажеме на некои значајни фактори за лимитираност и мобилност на капиталот е потребно да ги погледнеме светските импликации на овој проблем. Мобилноста на капиталот, во светски размери, по Втората светска војна, беше проследена и со крупни квалитативни промени кои, според мислењето на д-р Таки Фити¹⁷⁷ се манифестираа во три глобални пунктови : прво, во самиот импресивен пораст на обемот и динамиката на извозот на капиталот по Втората светска војна ; второ, реафирмација на улогата на приватниот капитал во вкупниот извоз на капиталот, која коинцидира со растечкото значење на транснационалните компании и транснационалните банки во меѓународните економски односи ; и трето, во проената на меѓународното движење на капиталот.

Извозот на капиталот, по Втората светска војна, бележи експанзија. Во периодот од 1946 до 1970 година сумата на извезениот капитал е зголемена на 6 пати и достигнува износ од 285 млд. долари¹⁷⁸.

Во вкупниот меѓународен извоз на капитал посебен интерес побудуваат странските директни инвестиции, кои во својот значаен дел (преку 80%) се одвиваат низ активноста на ТНК. Вредноста на странскиот директни инвестиции во светот во 1960 година изнесуваше 58 милијарди долари, во 1973 година 207 милијарди, во 1979 година

¹⁷⁷ Д-р Таки Фити, оп. цит.стр. 33-34

¹⁷⁸ Д-р Тодор Тодоров, Меѓународната монетарна криза, З.У.С. во СРМ Скопје, 1977 год.стр. 59

421,5 милијарди долари во 1981 година 525 милијарди долари, а во 1982 година 565 милијарди долари ¹⁷⁹.

Соодветен придонес во интензивниот извоз на капиталот дадоа и т.н. транснационалните банки, преку кои во средината на седумдесетите години, просечно годишно, се планираат по 250 милијарди долари капитал, главно во форма на краткорочни кредити под строго комерцијални услови ¹⁸⁰.

Денес за најголеми извозници на капиталот се сметаат : САД, Јапонија, Англија, Франција и СР Германија.

Што се однесува, пак, до структурата на капиталот може да се забележи дека спротивно на тенденциите во првата повоена деценија, кога во вкупните извозни активности доминираше капиталот од јавни извори со околу 30%, во шеесетите години дојде до експанзија на приватните директни инвестиции, преку активноста на транснационалните компании.

Во периодот од 1960 до 1982 година вредноста на странските директни инвестиции во светот порасна скоро десет пати. Нивната експанзија особено беше нагласена во земјите на Западна Европа.

Илустративен е примерот кој укажува дека, најдоминантни биле ТНК, по потекло од САД. Така, во 1979 година, меѓу 25 најмоќни ТНК во светот, 16 биле американски, а меѓу нив би се вброиле : " Шел " со остварен вкупен промет од 62 милијарди долари и нето профит од 6,8 милијарди долари, " Ексон " со вкупен промет од 79 милијарди долари и нето профит од 4,3 милијарди долари, " Џенерал Моторс ", со вкупен промет од 66,3 милијарди долари и нето профит од 3 милијарди долари.

Учеството на ТНК од САД во вкупниот обем на странски директни инвестиции се движеше во релација 50% во 1970 год.; 48,9% во 1973 год.; 45,6% во 1980 год. ;и 39,2% во 1982 година. Учеството, пак, на ТНК се од Западна Европа во вкупниот извоз на странски инвестиции, во насока на Западна Европа кон САД, се движеше од 37,1% во 1960 на 45,1% во 1982 год ; а во исто време тоа учество на Јапонија изнесуваше 5% во 1960 год на 9,4% во 1982 година. ¹⁸¹

¹⁷⁹ Д-р таки Фити, оп. цит.стр. 35

¹⁸⁰ Поопширно кај д-р Милорад Унковиќ, " Меѓународни кретања на капиталот и положај на Југославија ", Нучна книга, Београд, 1980 год., стр.123

¹⁸¹ Д-р таки Фити, оп. цит.стр.41-42

Покрај наведените активности, во овој период засилено се одвиваат и процесите на концентрација и централизација на банкарскиот капитал, кој особено беше интензивен во седумдесетите години, односно при крајот на седумдесетите години. Тогаш транснационалните банки работеа со преку 4000 филијали во тугите земји и контролираат 400 компании.

Во периодот од 1970 - 1982 год. ТНК покажуваат голем интерес на мобилизирање на дел од својот капитал во стопанствата на земјите во развој. На тој начин, вредноста на американските директни инвестиции во земјите во развој е зголемена од 16,9 милијарди во 1967вгод. На 29 милијарди долари во 1976 год. и 52,7милијарди дилари во 1981 година.Исто така и директните инвестиции од ТНК, по потекло од Западна Европа, кои беа вложени во стопанствата на земјите во развој, во 1982 година се зголемија на 25,8%.

Што се однесува од вложувањата во нашите стопански субјекти мора да се констатира дека тие досега не задоволуваат.Имено, од вкупно склучените 360 договори за заеднички вложувања со странски вложувачи (склучени о д1989 год.), 69 немаат никакво економско значење, бидејќи договорите одма беа раскинати, а останатите 290 договори , иако се на 20 години, сепак се со позначајни финансиски ефекти. Вкупната вредност на овие вложувања се проценува дека изнесуваат близу 380 милиони долари.

Според податоците од сојузниот комитет за енергија и индустрија (Информатор 1984 година) досегашните искуства во врска со влошувањата на странците во нашето стопанство претставуваат само 24% од вредноста на договорените заеднички вложувања (а дозволено беше 49%), а тоа е само 0,6 одинвестициите на земјата, односно 8,4% од општествениот производ ¹⁸².

Врз основа на овие податоци општиот заклучок би бил дека мобилизацијата на капиталот како во **input** - от, така и **output** - от не задоволува . Причините можеби треба да се бараат во законската регулатива , но и во присутното чувство на несигурност кај странските вложувачи за вложување. Токму затоа , со реформски

¹⁸² Д-р Славко Марјановиќ, Развој на не реформа-услов за решавање кризе, директор 2/1989,Београд,стр.17-18

зафати од 1989 година и промените во законската регулатива, во наредниот период се очекуваше да дојде до поголема мобилизација на капиталот во оваа насока.

Самиот факт дека мобилноста на капиталот се јавува како нужност за негово побрзо оплодување, укажува на потребата од соодветен извор на подрачјето, гранката, производството, услугата и слично.

Од аспект на мобилноста на капиталот на стопанските субјекти при вложувањата, едеен од можните шаблони за научен приод при донесувањето на одлуките е содржан во одговорот на следниве прашања ¹⁸³ :

1. Зошто треба да се мобилизира капиталот - т.е. развива претпријатието ?
2. Што - колку треба да се произведува ?
3. Како - да се произведува ?
4. Каде - да се нагажира капиталот, каде да се произведува ?
5. Кога - треба да се произведдува ?
6. Кој - треба да произведува ?
7. Како - да се произведува ?

Во врска со овие прашања би направиле обид накратко да одговориме и да дадеме придонес во однос на раасветлувањето на кааузалитетот и потребите од мобилност и лимитираност на капиталот, а согласно дејствувањето на законот на вредноста, во услови на пазарно, стоквно производство. Одговорот, главно, би се однесувал на следниве насоки :

1. Развивање на стопанскиот ссубјект и следење на окружувањето секако е услов за опстанок. Во таа смисла репродукционите процеси на стопанството не би се одвивале континуирано ако не се користат влијанијата на окружување во насока на **input - output** поврзаноста. Тоа, пак, го налагаат следниве интеракциски врски : поединци - претпријатие - општество, држава -свет, односно плурализмот на интересите на поединците (стопанствениците) во претпријатието - претпријатието во општеството и државата - плираизмот на интересите на државата со окружувањето.

¹⁸³ Д-рРадомир Авакумовиќ, "Организација на претпоставка развоја", Пословна политика,Београд,Август 1989 год.стр. 42-43

2. Одговорот на прашањето - што треба да се произведува, всушност, е содржан во одговорот на овие прашања ¹⁸⁴ :

- Колкави количества се нужни од секој производ во дадено време ?
- Кај кои производи релативно се пониски производствените трошоци?
- Кај кои производи земјата има компаративни предности во споредба со други земји ?

Отука јасно произлегуваат доста логични заклучоци. Имено треба да бидат произведени толкави количества производи колку што се бара на пазарот, односно колку што се неопходни за задоволување на широките потреби. Тоа значи, дека треба да се овозможи континуирана потрошувачка на проширената репродукција од страна на населението, сите оддели и сектори на стопанството - без кризи од хипер продукција и без кризи од хипопродукција. Врз основа на економската политика некои производи во определен период треба да се форсираат за сметка на други и обратно.

3. Што се однесува пак до прашањето како да се произведува, одговорот лежи во организираноста на производството, а тоа значи дека секое производство е адекватно на ангажираноста на факторите на производство, ресурсите и тоа : средства за работа (капиталот) предметите за работа (материјалот) и работната сила. Од нивната меѓусебна пропорционална зависност, односно од комбинацијата, или уште нивното соодветно алоцирање зависи и создавањето на производите.

Преку ангажирањето на капиталот се бараат такви решенија со кои производството би било рентабилно, конкурентно и профитабилно. Затоа, се имаат предвид следниве компоненти ¹⁸⁵ :

1. расположливите ресурси (факторите),
2. техничко - технолошките решенија, и
3. измената на факторите.

Расположливоста на ресурсите , (капиталот), зависи од општото ниво на развиеност, од акумулацијата, природните

¹⁸⁴ Д-р Никола Узунов, оп. цит. стр.63

¹⁸⁵ Д-р Никола Узунов, оп. цит. стр.63

богатства, состојбата на работоспособното население, неговиот прираст, како и можноста за менувањето на органскиот состав на ангажираниот капитал. Така, на пример, развиените земји го зголемуваат учеството на постојниот капитал, за сметка на работната сила, односно вршат и супституција на репроматеријалот, применувајќи го капиталинтензивниот начин на инвестирање и стопанисување. Кај неразвиените земји, пак, состојбата е обратна. Имено, тие применуваат трудоинтензивно инвестирање, т.е. стопанисување.

Примената на техничко - технолошките достигнувања се смета за главен фактор во современото стопанисување. Преку нивната примена, не само што се менува пропорцијата на факторите на производството, и ресурсите, туку се врши и супституција, се намалуваат трошоците на производство, а на тој начин се добиваат посовремени конкурентни производи.

Цената на факторите на производството зависи од економските услови на земјата, развиеноста на пазарот, условите на стопанисување, економската политика на земјата и слично.

4. На прашањето - каде треба да се развива производството односно да се ангажира капиталот, одговорот е краток, и гласи: онаму каде што се смета дека тоа, во соодветните услови на стопанисување, ќе има најголема профитабилност. За точно да се фиксира локацијата треба да се испитаат и амализираат безброј окружувачки фактори, за кои веќе беше поопширно зборувано.

5. Кога треба да се развива производството? Одговорот на ова прашање е содржан во потребата претпријатието постојано да се развива, имајќи го предвид правилото " без развој нема опстанок ". Секој развој има своја еволуција и тоа: истражување, анализирање, планирање, подготовка, вклопување, експлоатирање, стагнирање, застарување и на крајот ако не се интервенира навреме следи декаденција (пропаѓање). Спрема тоа, критериум за определување на моментот за започнување со развој е присуството на стагнацијата во стопанисувањето. Тоа значи дека, ако при перманентно стопанисување доаѓа до стагнација и по секој интервенција, така што не се добиваат очекуваните резултати, неопходно е селење на капиталот од таквото производство.

6. Одговорот на прашањето - кој треба да се развива?, односно кој да го ангажира својот капитал се однесува на секој стопанственик, предприемач или акционер, кој врз основа на сите можности (расположлив капитал, средства, знаење - кадри, предвидувања, ризикувања и др.) се чувствува способен, тоа треба да го превземе.

7. Како треба да се развива претпријатието, т.е. мобилизира, ангажира капиталот ? Одговорот на ова прашање, всушност, го дава д-р Славко Марјановиќ, кој истакнува дека развојот треба да биде :

а) постојан, со мали прекини при неговото осовременување ;

б) да се алоцира - меѓу " својта можност и дозволеният максимум и својот дозволен минимум " ¹⁸⁶ ;

в) да е во постојана корелација со опкружувањето ;

г) да е во согласност со политиката за развој, бидејќи секој политика има своја стратегија за развој.

На крајот, би истакнале дека развојот на стопанските субјекти, не е само од индивидуален интерес, ами тој е од интерес на целокупното стопанство, општество и државата во целост. Затоа , треба да се преземат многу разновидни и навремени мерки и активности.

9. Влијанието на системските мерки врз поврзувањето и здружувањето

Општо познат е фактот дека структурните промени во стопанскиот живот се одвиваат, како под дејство на објективните услови и движења, така и под силно влијание на условите на стопанисување, содржани во одделните подсистеми од стопанскиот систем и од инструментите на економската политика. Тоа значи дека во контекстот на многубројните фактори, што влијаат врз репродукцијата поврзување и задржување, посебно место заземаат и системските мерки на земјата.

¹⁸⁶ Д-р Славко Марјановиќ, оп.цит.стр.16

Преку системските мерки се регулира општествената организација на производството, интеракциите меѓу носителите на стопанската активност, односите при стекнувањето и распределбата на доходот, механизмите преку кои се воспоставуваат односите меѓу субјектите во општествената поделба на трудот, планирањето, пазарните услови и друго.

Тоа значи дека преку многубројните потсистеми, како што се : системот на планирањето, системот на проширената репродукција, системот на стекнувањето и распределбата на доходот, системот на цените, монетарно - кредитниот систем, системот на економските односи со странство и други подсистеми, се вршат значајни влијанија врз стопанисувањето на субјектите.

Притоа, влијанието на системите различно се одразува врз резултатите на стопанските субјекти, согласно припадноста на гранката и групацијата. Во овој поглед е особено важно влијанието на системските услови во репродукционото поврзување и здружување на индустриските претпријатија.

Со цел процесите на репродукционото поврзување и здружување на стопанските субјекти, односно нивниот развој да се одвива континуирано и слободно, од сообена важност е развојната стратегија да се ослободи од нормативните приоди кон развојот и истата да се заснова на научните сознанија на економијата. Или, поинкау речено, стратегијата на развојот, како настојување свесно да се обликуваат развојните текови, не може во никој случај да биде произволна. Таа мора да ги почитува развојните трендови, обрасците на развојот (**patterns of development**) кои што денес се манифестираат во најразвиените земји во светот и тоа во текот на нивната еволуциона историја (во последниве две столетија и денес). Така од развиените земји мора да се црпи постојаното искуство, а ако е потребно да се копираат нивните обрасци за развојот.

Развојната стратегија, на развојот односно системските мерки, како дел од макроекономската политика на земјата, треба да одат во насока коннесметаното одвивање на процесите на развој на стопанските субјекти.

Во тој поглед за несметано развивање на развојните процеси сметаме дека, покрај другото, е неопходно системските

мерки, во во пазарните услови, треба да бидат насочени во следниве активности ¹⁸⁷:

1. дејствување во име и во интерес на пазарот и создавање реални услови за негово непречено функционирање. Овде, пред се, се мисли на правата сигурност на сопственичките права и влијанието на законитостите во разновидните стоково - парични трансакции. Државата може и мора да ја обезбеди предноста на пазарните информации за сите актери на пазарните трансакции. Таа има задача да го стабилизира пазарот, да ги поедностава процедурите и постапките во деловните релации во кои влегуваат микро стопанските субјекти. Нејзина задача е да ги спречи сите институции и организации коишто, за свој интерес, ја нарушуваат слободата на другите во слободните трансакции. Постојниот Устав ¹⁸⁸, го гарантира правото на пазарот и предприемаштвото и обезбедува еднаква правна положба на сите субјекти на пазарот;

2. содејствување на пазарот, во смисла на спречување на сите облици на монопол и монопсон, спречување на сите диспропорции во цените, сите видови дискриминации, сите административни рестрикции, што се однесуваат на обемот на купопродажбата и сл.

Исто така, во уставот ¹⁸⁹ се наведува дека Републиката презема мерки против монополистичката положба и монополското однесување на пазарот;

3. содејствување внатре на пазарот, по пат на даноци и субвенции. На овој начин државата може да остварува разновидни цели: да ја поттикнува производната експанзија, да го менува потрошувачкиот менталитет на населението или на дел од него, да влијае на управувачкото однесување на одделните стопански субјекти во поглед на нивниот избор за **inputite** и **outputite**, т.е. врз методите на трансформација и сл.

Покрај тоа, системот на даноци и придонеси не треба да ја ограничува слободата на стопанските субјекти, ниту пак да го

¹⁸⁷ Користени се насоките кои ги нуди Lerner; Hajam Ben Sahar во својата книга "The Economics and Growth" Balingier Publlichin Company Cambridge, наведени според д-р Dragutin Marsenic, Strategija i koncepcija ekonomskog razvoja, strucni casopis, Ekonomika 4/1990 god. Str.9-10

¹⁸⁸ Устав на Р.Македонија, Скопје ноември 1991 год., член 55

¹⁸⁹ Устав на Р.Македонија, Скопје ноември 1991 год., член 55

ограничува слободниот потрошувачки избор. И едните и другите (даноците и субвенциите) се во функција на поставените економски цели - стопанските субјекти да го максимизираат профитот и тоа врз основа на расположливите производни чинители и да ги задоволат потребите преку својот доход.

Со нашиот Устаб¹⁹⁰ е опфатена обврската за плаќање данок имнекои други јавни давчки, како и учество во намирувањето на јавните расходи, што ќе бидат регулирани со закон (кој се надеваме дека ќе ни овозможува развој на стопанските субјекти во насока на репродукционото и профитабилното поврзување и изедначување на условите на стопанисување на разните гранки и групации во распределба на доходот.

4.со дејствувањето на системските мерки надвор од пазарот но со негова помош, кога се врши заштита на производството и услугите онаму каде што е тешко или невозможно тие да се препуштат на приватната иницијатива и предприемаштвото¹⁹¹, односно во оние дејности за кои приватните сопственици на капитал или претприемачите, што се потпираат врз екстерните извори на финансирање, не покажуваат интерес за деловно ангажирање. Тука пред се, се мисли на одбраната земјата, заштитата од загадување на природата, животната средина и здравјето на луѓето.

Впрочем успешното одвивање на структурната ориентација, односно репродуктивното поврзување и здружување на стопанските субјекти, може да се врши ако добро е поткрепено со системски услови на стопанисување и со соодветни мерки на економската политика, во кои се респектираат " природните интереси " на субјектите за максимизирање на профитот во сите гранки и групации.

¹⁹⁰ Устав на Р.Македонија, Скопје ноември 1991 год., член 33

¹⁹¹ Нашиот устав тоа го регулира.Член55став3 се вели : Слободата на пазарот и предприемаштвото можат да се ограничат со закон, единствено поради одбраната на Републиката, зачувување на животната средина или на здравјето на луѓето.

10.Работна сила како фактор за мобилизирање на ресурсите

Имајќи ја предвид значајната улога на кадрите и воопшто работната сила, како фактор за развојот на претпријатието а исто така и фактор за мобилизирање на целокупните ресурси кои се во функција на тој развој, се наметнува потребата и неопходноста за негово посебно внимание.

Во таа насока развојот и оспособувањето на кадрите и воопшто работната сила треба структурно и програмски да се прилагодува спрема современите општествено -економски и техничко - технолошки промени.

Општо е познат фактот дека нашата Република изобилува со работна сила. Па тргнувајќи од тоа во последнава деценија, проблемот на невработеност доби уште поизострена форма поради зголемување на работоспособното население, посебно на младии и стручни кадри кои бараат работа.

За разрешување , односно ублажување на овој проблем логично е да се бара ориентација во продуктивно вработување, формирање на трудоинтезивните гранки и групации во индустријата и во другите стопански дејности, преку претприемачките активности, приватната иницијатива и сл.

Според показателите за степенот на квалификуваноста на работната сила посебно на невработеноста , се гледа дека Македонија располага со квалитетна работна сила од бројни профили, со различен степен на образование и млада по возраст. Меѓу регистрираните невработени во 1990 година од 156.323, со високо образование биле 5.998, со више образование 4.862, со средно образование 40.410, со висока квалификација и квалификација 27.266 и полуквалификувани и со низа подготовка 77.787 лица ¹⁹².

Меѓутоа во оваа теза, наш интерес е да укажеме на улогата на кадрите и воопшто работната сила за интензивирање на процесите на развојот на претпријатијата , по пат на нивно

¹⁹² Статистички податоци за стопанските движења на Република Македонија, Републички завод за Статистика година XXIV, Скопје 1991 год.стр.30

репродукционо поврзување и здружување меѓу другото и преку мобилизирање на расположливите ресурси.

Мобилизирањето на ресурсите претставува посебна квалитетна димензија на нивното ангажирање, со цел остварување економски ефект на претпријатијата. Неопходноста за нивно ангажирање се наметнува како резултат на динамичкиот развој на науката, техниката, технологијата, пазарот соодветното окружување и слично.

Нивното мобилизирање и користење е различно, не само во претпријатијата, туку и на ниво на земјата.

Така, на пример, во развиените земји најголема опасност претставува исцрпувањето или недостигот од минерални сировини и енергетските ресурси, а во неразвиените, посебно во земјите со висока стапка на наталитет, особен проблем се земјишните ресурси, односно производството на храна, и проблемот со агрохемискиот ресурсен потенцијал.

За значењето на ресурсите С.Миленковиќ истакнува: " во светот се смета дека ефикасноста на природните ресурси е подигнато на такво ниво што да во индискиот подконтинент секој човек има 15 пати повеќе енергија и користи 15 природни ресурси во секојдневниот живот, во Кина тој однос се движи околу 10, Јужна Америка 30, во Јапонија 120, во СССР и социјалистичките земји 130, во Западна Европа 150, а во САД е еднаков е на трудот на 300 луѓе кои работата ефективно осум саати ¹⁹³.

Ефикасноста на природните ресурси се повеќе расте со развојот на науката, техниката и технологијата, можат и да се преработуваат и натаму да се користат. За наједноставен пример да ја земеме нафтата, која покрај тоа што директно се користи за согорување во некои возила таа индустриски (се преработува) се користи за производство во хемиската, прехранбената индустрија, фармацијата, производството на храна и др.

Иако во теорија постојат многу други примери за искористувањето на природните ресурси, сепак во оваа теза нас не е цел да ги истражуваме овие промени на макро план, туку да направиме осврт на мобилизирањето на целокупните ресурси на микро план, т.е. во претпријатието, па затоа овој општ осврт ќе го

¹⁹³ M-r Stevan Milenkovic "Problemefikasnosti koristenja resursa u socijalizam", Poslovn apolitika, XII1990god. Str. 63

завршине со мислата на **W. Hibbard** : " резервите на неопходните суровини, кои можат да се добијат од рудникот со одделни методи на прифатливи трошици се ограничени а временски не се усогласени со темпото на експлоатација и користење " ⁽¹⁹⁴⁾.

Оваа мисла упатува на рационално искористување на ресурсите, односно со нивното користење од една страна треба да се постигнат најдобри ефекти, а од друга страна да се заштити вкупната животна средина.

Какво ќе биде искористувањето на расположливите ресурси во претпријатието зависи од самото претпријатие, т.е. од одлуките на управниот орган, раководителот, од една страна како и од состојбите на самите ресурси ¹⁹⁵.

Доколку претпријатието е поголемо тогаш, не само потенцијалот на ресурсите е поголем, туку и ефектот од нивното искористување е поголем. Во тој поглед, мултинационалните компании, кои по својста големина и географска дисперзија ги преминуваат рационалните рамки, имаат " посебна цел и начин на искористување на ресурсите, што пак претставува нова квалитативна димензија во однос на традиционалното претпријатие " ¹⁹⁶.

Меѓутоа, без разлика на големината на претпријатието, (корпорацијата) мобилизирањето на ресурсите претставува посебен чин, умешност, потфат кој овозможува нивно искористување во насока на поефикасно работење, максимизирање на вредносните резултати, а со тоа и можност за уште побрз развој и раст на претпријатието.

Мобилизирањето на ресурсите, од аспект на нивната функционална комбинираност, го опфаќа нивното квалитетно ангажирање во репродукционите процеси на претпријатието. Така, тие мораат постојано да циркулираат и да се прелеваат од еден сегмен во друг. Притоа посебно треба да дојде до израз внатрешното инвестирање т.е. алокацијата на ресурсите како произведен фактор кој е потенцијално совршен и кој може да ја

¹⁹⁴ W.Hibbard, "Mineral resources", Science k 100,p.143 1968, цит. според м-р Светислав Миленковиќ оп. цит. стр.64

¹⁹⁵ Етимолошко значење на зборот ресурси потекнува од францускиот збор *ressours* што значи додатен извор и аспиратор расположиви и неискористени или потенцијални средства и сл.Проф.д-р Стеван Кукулеча организационо пословни лексикон 1986год.,стр.1317

¹⁹⁶ М-р.Часлав С. Петровиќ,Квалитативна анализа , финансиског тржишта,"Цавремена администрација", Београд,1979стр.17

компензира објективно условената и недоволната мобилност на другите фактори.

Во сложеното претпријатие, заедничкото, интерно, ангажирање на ресурсите, т.е. нивното алоцирање во секој потфат мора да биде во интерес на здружените субјекти исполнувајќи ги соодветните критериуми коишто ги наведува д-р Слободан Остоиќ¹⁹⁷ и тоа : а) конзистентност на проектот од стојалиште на усвоената единствена концепција на развојот ; б) големината на екстерните ефекти на поединечниот проект (отстранување на тесните грла или дулираните капацитети) ; в) континуирано снабдување со сировини и репроматеријали ; г) висината на рентабилноста на проектот (мерено со показателите како што е стапката на акумулативност и др.) ; д) периодот на враќање на вложените ресурси ; ѓ) користење на капацитетите на постојните фактори во сложената организација и е) извозна интензивност итн.

Ова е еден пример на алокација на ресурсите во претпријатието, од аспект на заедничкиот интерес на здружените субјекти. Всушност , функционалното мобилизирање на ресурсите во претпријатието треба да биде насочено кон следново :

1. Општо подигање на работењето, а првенствено со натамошно инапредување на стручноста, квалификацијата, оспособувањето, работните навики и производствената успешност, знаењето, соодветна алокација на неагажираните работници, стручни и други кадри итн.;

2. Мобилизирање и алоцирање на ресурсите со кои располага претпријатието било тоа да се предмети, права, парични средства итн. во таков облик што се без посебно научно истражување;

3. Мобилизирање и алоцирање на истражувачката активност како посебен ресурс, насочена кон можниот развој на техниката, технологијата, пазарот и слично;

4. Посебно мобилизирање и алоцирање на истражувачките активности на користењето на природните ресурси кои имаат специфично значење од аспект на нивните карактеристики и особини, итн.

¹⁹⁷ Д-р. Слободан Остоиќ, Самоуправне корпорације..., оп.цит. стр. 13

Пространата разместеност на ресурсите дава можност за експанзија на претпријатието, со цел за нивно мобилизирање, без разлика на нивното потекло.

Предностите на просторната разместеност на ресурсите се состојат во природните богатства, расположливата работна сила, капиталот, технологијата и слично.

Што се однесува, пак, до мобилизирањето на некои природни ресурси неопходно е да се изврши нивна инвентаризација и валоризација, да се утврдат и применат мерки за нивна заштита и унапредување и да се обезбеди нивно рационално користење. Користењето треба да биде рационално.

Доколку тоа е поинтензивно, нивниот период на користење се намалува. На пример, " експлоатацијата на злато во светот, а и кај нас, расте по стапка од 4% годишно, а ефикасноста на користењето на металот и златото го намалува предвиденото, период на користење од 18 на 12 години. Потрошувачката наагрохемиските ресурси расте од 1 - 7% годишно, зависно од земјите, а зголемувањето на ефикасноста во користењето на природните ресурси кај производството на овие го намалува периодот на користење од 10 - 7 години "¹⁹⁸.

Во тој поглед д-р Д. Вељковиќ ¹⁹⁹ изнесува дека рационалното користење на расположливите ресурси треба да се посматра од два аспекта : 1) " како рационалирање на природните суровински и енергетски потенцијал преку соодветни техничко - технолошки решенија при нивната експлоатација и при нивната употреба во процесот на репродукцијата, како и преку изборот на соодветна производна структура ; и 2) како оптимална временска динамика во нивното користење преку утврдување на оптималната стапка на раст на производството што се заснова врз нив. Тоа особено мора да се обезбеди за ресурсите што се ограничени и што не се репродуцираат ".

Како ќе биде насочено репродукционото поврзување и здружување на претпријатието, покрај другото, зависи и од подобностите што ги даваат одделните гранки и приоизводството. Имено, одделните видовипроизводство и одделните

¹⁹⁸ М-р.Светослав Милековиќ,оп.цит.стр.65

¹⁹⁹ Д-р.Душан Вељковиќ,"Просторна економија и просторно планирање", Комунист,Скопје, 1978год.стр.214

гранки, со нивната адекватна пропулзивност, даваат можности за остварување различна профитна стапка. Така во зависност од пазарните услови и технолошката пропулзивност се овозможува соодветна мобилизација на ресурсите во одделна грашка, врз основа на мотивацијата за поголем профит.

Потоа, како друг фактор за насочување на репродукционото поврзување и задружување на претпријатието, се јавуваат и расположливите човечки ресурси, нивната расположлива работна сила, квалификациите, а особено кадровскиот потенцијал. Нивното значење, а пред се кадровските ресурси го изнесуваме во претходните тези.

Натамошниот фактор за репродукционо поврзување и здружување на претпријатието, од аспект на мобилизацијата на ресурсите, е правилното насочување и нагажирање на паричните средства т.е. правилното водење на финансиската политика.

" Финансиската политика, сфатена како креативна и сложена активност " ²⁰⁰, на стопанските субјекти со своите постапки, инструменти и мерки, треба да овозможува насочување на средствата онаму каде што тие ефикасно ќе се користат, односно оплодуваат. Од правилното мобилизирање и ангажирање на средствата многу ќе зависи и натамошниот стабилен развој и раст на претпријатието. Тоа произлегува и од добро познатата изрека дека : финансиите претставуваат крвоток на стопанскиот организам - претпријатието. Доколку овој "крвоток " правилно и континуирано функционира и претпријатието успешно стопанисува, неговиот имиџ (image) ќе биде на повисоко ниво.

X

X

X

²⁰⁰ Проф.д-р Бранко Трајкоски, "Финансиско управување...", оп.цит.стр.47

Мобилизирањето, алоцирањето и нагажирањето на ресурсите, зазема значајно место во стратешкиот развој на претпријатието. Тоа го потврдува и современата практика, особено преку предприемачката активност, односно, инвестирањето, во подрачјата каде што расположливите ресурси и други фактори тоа го дозволуваат. Рационалното користење на расположливите ресурси е особено значајно за натамошниот развој на претпријатието кое преку своето репродукционо поврзување и здружување врши заокружување на репродукционите циклуси на производството од сировини до готови производи, со висок степен на обработка.

11. Системот на управување и раководење на функција на поврзување и задржување

Во современите услови на стопанисување, аналогно на научните достигнувања и нивната примена во економијата, управувањето со претпријатието, добива се поголема улога на значаен фактор. Тоа овозможува и означува единство на акции насочени кон остварување стабилен опстанок и натамошен развој на претпријатието, односно развој на стопанството.

На ваквата витална улога на управувањето во развојот на претпријатието, а со тоа и на стопанството во целина, укажуваат низа факти, меѓу кои би ги споменале само некои :

-Прво , во индустриски развиените земји на менаџментот управувањето со претпријатието, му се дава особено значење кое го потврдуваат обемните елаборирање во литературата. Овие земји, свесни за значењето на менаџментот (управувањето), развивале многубројни планови и техники на раководење, согласно научно - технолошките промени. Исто так, посветуваат големо внимание и на образованието и усовршувањето на кадрите, формирањето менаџерски школи, приредивање стручни семинари,

подготвувањето стручни списанија и слично. Во тој поглед посебно се истакнуваат САД и Јапонија²⁰¹.

Вакви напори за оспособување на раководни кадри се прават и во другите земји со развиено пазарно стопанисување, како и во земјите со централно планско стопанство, во кои што се основани институти и факултети за таа намена. Да го споменеме посвежиот пример за Будимпештанската школа за менаџери, основана од страна на Унгарија, Италија и САД. Нејзинаата цел е школување меѓународни експерти, поточно менаџери на светско ниво. Се смета дека во 1993 година, школата ќе работи со полн капацитет при што годишно би завршувале 600 слушатели, главно од Унгарија и од другите источноевропски земји²⁰².

- Второ, не се осамени појавите во развиените земји, кога ќе се констатира дека не се остваруваат планираите задачи во претпријатијата, по правило, први се менуваат менаџерите, а потоа се пристапува кон реорганизација и се преземаат други мерки за подобрување на работењето во претпријатијата.

- Трето, лошото управување со нашите стопански субјекти и стопанството воопшто, предизвика многубројни инвестициони промашувања, неефективност во работењето, лош квалитет на производството, неефикасно маркетиншко насочување, потоа слаба акумулативност, неликвидност во стопанисувањето, слаб развој на стопанството и слично.

- Четврто, ефикасното работење и натамошниот развој и раст на претпријатието и организирањето повисоки и посложени форми, е поврзано со процесот на управување и колку тоа е поефикасно, толку и развојот на претпријатието ќе биде побрз.

- Петто, ефикасното управување и раководење во претпријатието два можност за поефикасно мобилизирање и користење на расположливите ресурси, како и создавање нови

²⁰¹ Поопширно за ова види кај проф.д-р Штефан Иванко:организовања предузеча у тржној привреди, "Цветлост",Сарајево,1990год.,стр195-197

²⁰² Hungarion Trade Jornal, изнесено во Стопански весник, орган на Стопанската комора на стоп.на Македонија, Скопје бр. 1722од 15.11.1989 год.

дополнителни ресурси, како резултат на научните истражувања, сознанија и објективизација.

Тоа се само дел од фактите што укажуваат на значењето на управувањето.

Управувањето денес добива се понагласена улога, особено со растот на корпорациите, а потоа се случуваат и доста промени, за кои што зборува и академикот Н. Узунов²⁰³. Најголеми промени настануваат во организационата поставеност на управувањето, во положбата на менаџерите, во целите на стопанисувањето, односите со државните органи, односите со другите корпорации, во просторниот и временскиот хоризонт на секоја кооперација и слично.

Промените се случуваат како резултат на: а) појавата на мноштвото акционери - сопственици; б) зголемената поделба на трудот и пораст на бројот на занимањата²⁰⁴; в) изменетите услови во стопанскиот и општествениот живот.

Во големите современи корпорации, глобалните цели (деловната политика, стратешките планови, развојот и слично) го утврдуваат "врвот" на корпорацијата (акционери; одборот на директори + претседателот на корпорацијата + функционалните потпретседатели) кој го чини т.н. корпоративски "топ менаџмент".

Управниот одбор (чиј членови имаат сопственички легитимитет) поставуваат менаџери на врвот на корпорацијата (**top managers**) ги насочува и го контролира нивното работење. Топ менаџментот, (одборот, тимот на директори) првенствено се занимава со долгорочно, т.е. стратешко планирање, контрола на најчувствителните функции на корпорацијата: финансиите, истражувањето, маркетингот, донесува клучни одлуки за насоките на алокација на корпоративскиот капитал, го насочува, координира и контролира работењето на оперативните, средните менаџери (**middle managers**)²⁰⁵ итн.

Управувачкото заење е релативен критериум и одлучувачки фактор при изборот на членовите на управниот одбор и менаџерите. По правило менаџерот е врвно способен за извршување на

²⁰³ Д-р Никола Узунов, оп. цит. стр. 95

²⁰⁴ Miller-Form, "Industrial Sociology, New York 1965, цит. според д-р Јово Брекиќ, Директор у удружном раду, Глобус, Загреб 1974 год. стр. 14

²⁰⁵ Поопштно кај д-р Никола Узунов, "Современи економски системи", оп. цит. д-р Слободан Остоиќ, "Самоуправне корпорации", оп. цит. и други автори

функцијата на раководењето. Неговиот успех се оценува во зависност од успехот на кооперацијата. Врвната оспособеност на менаџерите се заснова, пред сè, на стекнатото знаење, потоа на способноста, талентираноста и слично. Образованието на менаџерите на деловните (бизнис) школи ширум светот и искуствата на земјите како што се САД, Јапонија и некои европски земји, покажува дека знаењето е стожер на менаџерското водење на претпријатието"²⁰⁶.

Исто така во земјите со развиена пазарна економија, организацијата на управувањето, особено за некои прашања што се од интерес за рентабилно работење на претпријатието, тече во насока на воведување на нови методи на управување.

Така, на пример, професорот д-р **Walter Bingard**, на " 8 германски кружок за квалитет и конгрес на менаџерите " ²⁰⁷ презентирал нови концепти на управување како што се **Quality Circle, Lernstat** и сл.

Се работи за воведувањето мали работни групи во претпријатието каде се доаѓа до конфронтации за тоа која од групите е помоќна и поефективна за сопственото претпријатие.

Под кружокот за квалитет (**Quality Circle**) се подразбира трајно формирање мала работна група од 12 учесници во која соработниците се на еднакво хиераркиско рамниште и имаат заеднички искуства (на пр. исто подрачје на работење), доброволно се сретнуваат, под раководство на еден образован модератор, за да изнајдат решение за проблемите што сами ги избрале (на пример, процентот на шкартот во производството и сл.). Групата применува различни техники при решавањето на проблемите и разработува предлози за подобрување на резултатите од работењето. Седниците на групата се одржуваат редовно во работно време.

А пак концептот **Lernstat** кој претставува вештачки збор, се однесува на учење во работилница. Во почетокот на 70 години се појавил како форма за учење јазик на странските работници, пред сè, во големите германски претпријатија. Денес модерниот облик на "**lanstat** " далеку ги надминува границите за учење јазик, така што

²⁰⁶ Проф. д-р Никола Маринковиќ: Економски факултет, Белград "Управљање пословања предузема прелустите професионалцима" Директор 7-8/1990 год. стр. 10

²⁰⁷ Изнесено во списанието "Економска политика", бр. 1971 год. 8 јануари 1990 год., стр. 51

ваквото групирање е свртено кон заедничка размена на искуства, проширување на основните занења за односите и поврзаноста внатре во претпријатието за подобрување на комуникациите и соработката меѓу вработените.

Во таа насока универзитетскиот професор **Petar Drucker** од Виската школа во **Claremont, California, SAD**, смета дека управувањето во современите индустриски претпријатија (компаниии) е предмет на мултиплинарно формирани тимови од стручњаци. Како аналоген модел за кој тој се залга, го истакнува организирањето на филхармонискиот оркестар или медицинските тимови во големите болници. тој смета дека добрата организација и употреба на современите организациски системи, овозможува компаниите да се пренесат врз личноста одговорност и самодисциплина.

Ваквото компаративно изнесување на професорот **Petar Drucker** за организирањето управување на индустриското претпријатие, како сложен динамички систем и неговото функционирање, не упатува на размислата дека за воспоставување добраа управувачка организација во претпријатието е потребно : 1) да се ангажира способен (професионален) раководител, менаџер, кој аналогно на современите достигнувања во раководењето ќе воведат новитети и современи методи ; 2) соодветно организирање посебни работни единици (сектори, служби), со прецизно изработени стандарди, прецизен опис на работите и работните задачи на вработените во организационата единица, можност за регулација и координација на процесите на работењето, контрола при извршувањето на задачите, контрола на квалитетот и квантитетот на учиноците и потрошоците и сл.; 3) соодветно разработен систем на интегрално, перманентно повратно информирање, со разни податоци и во вистинско време, на сите субјекти во работната единица ; 4) адекватно изграден систем на перманентно образование о оспособување преку вежби при работењето, што се потпира врз општите предзнаења од таа област.

И покрај извонредно големото значење управувањето, во научна смисла (**menadment sciens**), кај нас, суште го нема добиено своето соодветно место. Наместо научен период, во нашата практика апсолутно доминира практичното управување, при што развојните управувачки одлуки се засноваат, главно, на искуствата

или интуицијата, со отсуство на научни сознанија и покомплексна разработка на вкупните проблеми.

Согласно постојните услови на стопанисување, во кои доминира општествената сопственост, во нашите претпријатија се им е препуштено на членовите на Работничкиот совет (кои немаат сопственички легитимитет) и на т.н. деловни органи (директорите). " Работничкиот совет, односно по положба и функција на него соодветен орган е органот на управување со општественото претпријатие " ²⁰⁸ .Директорот на општественото претпријатие, самостојно донесува одлуки, го застапува општественото претпријатие спрема трети лица и е одговорен за законското работење на општественото претпријатие. Тој ја предлага основната деловна политика, програмата на работењето и планот на развојот и презема мерки за нивно спроведување.

Наспроти современото управување со претпријатијата во развиените земји, што се заснова на научни сознанија и што го врши управниот одбор и менаџерите, работничкиот совет не е стручно компетентен за извршување на вакви комплексни активности, чии одделни делови бараат поседување современи управувачки знаења, како и научно професионален пристап кон управувањето - раководењето од страна на директорот. ²⁰⁹

²⁰⁸ Закон за претпријатието "Службен лист на СФРЈ", 77/81 и 40/90 член 47 став 1

²⁰⁹ Проф.д-р Маринко Василевиќ истакнува "Во општественото претпријатие, со оглед на тоа што нема надорашен сопственик, работниците играат улога на сопственици од собранието на сопственичкиот облик на претпријатието, избирајќи работнички совет, би рекол,на исклучиво непрофесионална основа или на критериумор на исклучива доверба, а не стручност, бидејќи таквиот начин на избор кој не може да ја афирмира,струцноста туку довербата,односно дали е некој добар човек или не, како стои во претпјатието и сл.,а не е важно што ништо не знае од управувањето или што нема потребно знаење за управувачката положба во претпријатието.Така структурниот работнички совет треба да биде конкурентен на управниот одбор,кој исклучиво е структуриран на стручна аоснова.Работниците исто,така,избираат работничка контрола која треба да биде конкурентна на надзорниот одбор,кој го контролира управниот одбор и директорот, па таквата работничка контрола, која исто така е избрана врз критериум на доверба,да биде контролор на управувањето и раководењето од страна на работничкиот совет и директорот.

Од друга страна, избраниот директор од работничкиот совет,а зборуваме и за досегашната состојба, не е посебно мотивиран во своето претпријатие има попаметни од себе. По правило тој и досега бил мотивиран во своето окружување да ги има оние кои не се попаметни од него, за да ја јакне својата положба, со оглед што положбата му е зависна од политичкото окружување, а не од статусот на колективот и успешноста на работењето на пазарот"Своинска Одговорност", списание "Директор" 7-8/1990год. стр.12

Иако, и во нашата регулатива претежно е прифатен менаџерскиот концепт на водење на претпријатието од аспект на дадените овластувања на управниот одбор, сепак, во практиката, изостанува соодветното следење и оценката за економската одговорност за таквото управување. Значи не се навлегува подетално во анализа на деловниот успех на претпријатието. Успехот се гледа од призмата на висината на личните примања на вработените и нивната редовната исплата. Притоа заклучокот е јасен : поуспешен е оној директор кој обезбедува навреме " плата " , без разлика дали таа е резултат на успешно работење на претпријатието или е на товар на финансиските институции или добавувачите. Од друга страна, пак, честопати директорот во општествените претпријатија се прогласува за неуспешен или дури се менува заради пројавувањето незадоволството кај работниците од и висината на личните примања, а не заради деловниот неуспех. Кај вработените, исто така, изостанува за слухот за долгорочниот стратешки развој на претпријатието, пред се од аспект на неговото насочување кон акумулативно и рентабилно работење.

Ако сега се вратиме на научните аспекти на управувањето ќе констатираме дека аналогно на научно -технолошкиот прогрес, во индустриски развиените земји, менаџментот го карактеризираат следниве особини : применување на многу научни методи, посебно во областа на стратешкото одлучување ; систематски пристап со нагласени спреги меѓу информирањето, планирањето, организирањето, наградувањето и контролата; понагласено поврзување на управувањето со системот на планирање; перманентно образование и усовршување на кадрите односно оној што управува треба да поседува искуство од повеќе средини, повеќе земји, од повеќе функции, од повеќе компании, па и од повеќе индустриски дејности, да патува по светот, да има смисла за тимско работење со своите потесни соработници (тим од 3 - 6 подпрецедатели²¹⁰ , и да знае да ги насочува тимските активности кон остварување на стратешки цели и слично.

Направените истражувања покажуваат (со некои исклучоци) дека " Југославија нема менаџмент кој одговара на времето и

²¹⁰ Танјуг "Директор мора бити граѓанин света" спис.час.Директор3/1989год.стр.62

технолојијата и далеку заостанува зад современиот менаџмент " ²¹¹. Затоа, изостанува и примената нанаучни методи во управувањето, не постои некоја нагласена спрега меѓу информирањето, планирањето, организирањето, контролата и распределбата. Слабо е развиено и планирањето на долгорочни развојни цели, управните органи и директорите, претежно, се свртени кон краткорочните, па и дневните проблеми. Ретки се школите и курсевите за образование и усовршување на деловодните ордани. Често се случува раководните тимови да се формираат врз основа на послушност, а не на стручност и способност, како и други слични проблеми²¹².

Додека не се судруваме со ваквите потешкотии во развиените земји посебно значење им се придава на науката, знаењето, кадровските ресурси, како и на прифаќањето на управувањето - менаџерството како професија, а со тоа и соодветно школување на кадрите за таа професија. Во нашата стопанска практика знаењето останува само на зборови, а на преден план се истакнуваат некои критериуми што ги формираат различни " комисији за избор на директор ", за подобност, послушност , приврзаност за одделна група која доминира во претпријатието при изборот на директорот и слично, при што на управувањето - раководењето се гледа како на политички функционерски мандат а не како на професија и потреба.

Како резултат на несоодветната поставеност и третман на управувањето и раководењето на општествените претпријатија во изминатиот период, ќе наведеме некои наши размислувања за многубројните консеквенции, што се присутни во стопанството. 1) Не прифаќањето на управувањето - раководењето како професија, како и несоодветниот третман на истото во нашиот образовен систем, во изминатиот период, а и денес е наша реалност и за тоа накратко претходно веќе говоревме.

²¹¹ Д-р Живко Радосавлевиќ" Југословенски менаџмент" мес. спис. Директор 4/1990стр.57

²¹² Изнесените податоци во литературата покажуваат дека Југославија во 1987,1988 година имала околу 40% директори кои немале факултетска диплома, околу 60% имале висока но несоодветна школака спрема. Ретки се директорите кои имале завршено некоја деловна школа како што се школите **HARVARD** слично. Наспроти таквата состојба , во САД и Западна Европа 90% од раководителите имаат завршено некоја деловна школа. Поопширно кај Живота Радосавлевиќ, оп. цит. стр.51-58.

Во современиот свет, пак, управувањето се третира како професија и му се дава посебно значење, што се гледа од ангажираните менаџери и од нивните овластување и одговорности, за кои исто така станува збор, а во натамошното изнесување посебно ќе ги потенцираме.

Развиените стопанства во повоениот период, посебно влијание посветуваат на школувањето менаџери. Во тој поглед беа организирани многубројни школи за менаџери и посдипломски студии на " **business schools** " (деловни школи) каде студентите стекнуваат звање (титула) МБА (**MBA**) " **Master of Business Administration** ", што значи магистер за управување со работењето.

"Денес, во САД, постојат преку 650 **MBA** - школи кои годишно даваат преку 700.000 стручњаци "²¹³. Програмата на **MBA** посебно ја нагласува улогата на претприемливоста и примената на новите технологии, како оперативно средство во менаџментот, што посебно е застапена во школите **MIT, Texas**, потоа производството и маркетингот на **Harvard, Nort Western**, па меѓународното стопанисување на **Wharton, Cornell**, финансиите и економијата на **Chicago, Ucla**, потоа комуникацијата и тимското работење во школите во **Virginia**, и во некои други школи во САД.

Покрај ваквиот интерес за школување менаџери во САД, исто така, овој интерес е изразен и во другите делови од светот. Во СССР, во рамките на " перестројката " посебно се изразува потребата од школувани менаџери за современото стопанисување, при што посериозно се проучува западното стопанисување. Во Унгарија, како што споменаваме е основана школа за управување при Меѓународниот центар за управување во Будимпешта. Во Латинска Америка, МБА (**MBA**) називот има висока цена. Јапонија и азиските земји во развој, долги години своите млади стручни кадри ги испраќаат на постдипломски школување во " **business schools** " во САД и Европа. Постојат и многубројни американски школи за менаџери во Кина. Во Европа попознати се двете водечки меѓународни школи и тоа **INSEAD** во Фонтанело, Франција и **IMADE** во Лозана, Швајцарија,²¹⁴ и слично.

²¹³ М-р Томо Ивовиќ "Најпознатија школа бизниса у свету "списание "Директор" 3/1989 год., стр.60

²¹⁴ М-р Томо Ивовиќ, оп. цит. стр.59-60

Во Македонија, со цел да се развие менаџментот неодамна е промовиран Центар на менаџментот и човечките ресурси, кој работи при Институтот за социолошки и политичко - правни истражувања во Скопје ²¹⁵.

Покрај овој основен проблем во нашите претпријатија, заради несоодветното управување - раководење, се јавуваат и идруги проблеми, кои само ќе ги наведеме, бидејќи во претходните изнесувања (тезите) дел од нив веќе образложивме. Меѓу другите проблеми посебно се истакнуваат следниве :

1) Несоодветно почитување на прокламирањето принцип " вистинскиот човек на вистинското место ", односно нерационално користење на човечките ресурси во стопанските (индустриските) субјекти. Несоодветниот распоред на човечките ресурси во претпријатието, значи намалена ефективност при работењето ;

2) Недоволна флексибилност и адаптивност на претпријатието спрема промените што приозлегуваат од управување од современото управување и стопанисување во поширокото опкружување (развиените земји) ;

3) Неприфакане на креативните иницијативи на кадрите и другите вработени кои не се во " тимот на раководителите " ;

4) Неорганизиран пристап кон иновативноста и заостанување во креативните стопанства ;

5) Слаба конкурентност во однос на странските фирми , како на надворешниот пазар, така и во земјата , особено при увозот на производи од надворешните конкурентски фирми ;

6) Изоставување на мотивирачките критериуми кај вработените за поефикасно стопанисување ;

7) Слаба акумулативност и репродуктивна способност на претпријатијата и слично ;

Ваквите и слични слабости се резултат на непрофесионалното управување со општествените претпријатија, што значи економско и стабилно работење, односно натамошен развој на претпријатието не е можен без радикално подобрување на управувањето во претпријатието.

Создавањето институционални услови за воспоставување ефикасно управување во претпријатијата, дава можност за

²¹⁵ Проф.д-р Цветко Смилески : "Предизвик на времето Списание" "Стопански весник" бр. 1751, 1752 од 15.2.1981 год.

радикално подобрување на перформансите на претпријатието и стопанството воопшто.

Аналогно на системот на управување во развиените претпријатија, т.е. коорпорациите во современите услови на стопанисување, нашите претпријатија посебно внимание треба да посветуваат токму на изборот на соодветниот раководител, (директор) како главен координатор и поттикнувач на многубројните активности во претпријатието.

Способноста за организирано работење на претпријатието се гледа, во ширината на преземените мерки во прифаќањето и координирањето на факторите, во усогласувањето на организационата поставеност на постојите услови и на оние што следат, односно во прилагодување на комплексноста на материјалите и кадровските потенцијали во просторот и времето.

Таквите активности треба да потекнуваат од соодветната личност - директорот (менаџерот) , кој истовремено ќе ги организира и ќе раководи со нив.

Така, директорот (менаџерот), како главна личност во претпријатието, внесува целисходни организациски идеи и, заедно со своите соработници - непосредните раководни (професионални) кадри ги разгледува тие идеи со цел за подобрување на работењето или воспоставување нова организација. Ако претпријатието е поголемо тогаш е потреба и поголема помош од раководниот тим (се мисли на топ менаџментот) односно непосредните раководители во претпријатието.

За да може раководителот да се развие во морален, напреден и успешен предприемач мора да има сопствен стил во однос на приодот кон комплексните проблеми во својата организација (колективот) и во опкружувањето.

Динамичките промени и условите на стопанисување наложуваат потребата од сеопфатна информираност на раководителот, а тоа значи дека на располагање треба да му стојат широк спектар информации за целосната внатрешна состојба на претпријатието, за конкуренцијата, состојбите на пазарот, големината на деловниот ризик во кој влегува претпријатието при склучувањето на некоја работа и слично.

Постојаното оспособување, доусовршување на раководителот (менаџерот), освежувањето на неговите знаења од

областите на управувањето, како и следењето на современите управувачки вештини преку медиумите, списанијата и слично, треба да бидат главна одлука на секој раководител ²¹⁶.

Раководењето (менаџерството) во нашите претпријатија мора да се сфати и третира како професија. Во право е д-р Ж. Радосављевиќ ²¹⁷ кој нагласува дека професионализмот подразбира правила за решавање на најсложените ситуации, што треба да се решаваат на оптимален начин и никогаш непромислено.

Професионализацијата на функцијата на раководењето - управувањето е во тоа да се корист знаењето и да се воспостави тесна соработка со научната и техничката интелигенција. Секое ниво на раководење бара потребно знаење. На највисокото ниво се потребни, пред сè, општи знаења за стратешкото утврдување и насочување на натамошните цели ; на средните нивоа се потребни знаења од организационите науки ; а на најниските нивоа на хиерархиската пирамида се потребни технички знаења и умевање за створање добри меѓучовечки односи.

Во овие пазарни услови, кога приемливоста треба да игра голема улога како во помалите , така и во големите претпријатија, современото стопанисување се повеќе од успешниот раководител бара тој да се докажува преку преземање сериозни предприемачки потфати.

Раководителот (директорот) треба предприемачки да дејствува, така што, користејќи ги своите идеи, да изнајдува можности и решенија за проблемите, промислено да рескира и да

²¹⁶ Пазвиените стопанств како што претходно изнесовме, одамна увиделе дека образованието, развојот и искористувањето на интелигенцијата се единствен избор за напредок и благосостојба. заради тоа, таму покрај организираното школување се врши и освежување на знаењето на раководителите. Во некои земји, пример, Франција, е донесен Закон за континуирано образование. Во САД постојат програми за специјализација на менаџерите на голем број од универзитети. Освен кратки програми, од една до две недели, за раководителите од областа на маркетингот, финансиите, организацијата, производството, информациите системи, се одржуваат и повеќенеделни програми исто така и повеќепати во годината пократки курсеви. Некои компании имаат воведено и внатрешно усовршување на менаџерите, така, на пример, "IBM" има развиено внатрешно оспособување на раководителите и секој малак раководител мора да помине курс во траење од шест месеци за соодветно работно место и слично... поопширно кај д-р Огњен Бакиќ "Образовни центри корпорације" мес. спис. "Пословна Политика" Јули-Август 1989 стр. 49-53

²¹⁷ Д-р Живота Радосављевиќ : "Професионализација на раководењето во развиените земји на Западу" мес. спис. "Пословна Политика" јуни 1990 год.

оведува промени во смислата на подобрување на целокупното работење.

Во тој поглед ќе ги истканеме трите основни задачи што стојат пред раководителот (директорот), и тоа : да ја подигнува успешноста на постојниот бизнис, да изнајдува деловни потенцијали и да ја осигура иднината на бизнисот "²¹⁸.

Раководителот, исто така, треба да има водечка улога во определувањето на организационата структура, функционирањето и стратегиската организација при услогласувањето на сите компоненти, а од таквата висока поврзаност и интеракција, да очекува квалитет во идните деловни потфати.

Од комплексот главни деловни должности на директорот ќе ги изнесуваме следниве :

1. да ја определува политиката за стопанисување и развој;
2. да ја реализира зацртаната политика ;
3. да се грижи за координација и зацврстување на организационите делови спрема времето и просторот ;
4. да ги следи финасиските резултати, спрема соодветните извештаи ;
5. да го следи пазарот и опкружувањето и да донесува соодветни оценки за сите настант промени ;
6. да биде ориентиран кон користење на можностите за преземање деловни потфати ;
7. да создава нови можности и да има визии за остварување на истите ;
8. да го следи користењето, комбинирањето и менувањето на ресурсите во претпријатието, односно да биде способен за интензивна употреба на екстерните ресурси, преку нивно оценување ;
9. да ги оценува неизвесностите и промените при користењето на приликите (моментите) за преземање на потфати ;
10. да ја користи интуицијата ;
11. да биде ориентиран кон иднината и долгорочната перспектива ;

²¹⁸ Drucker P. Menanging for result perennial liberaru edition Harper Row New York.(Orig pall,1964)цит. според проф. Д-р Фикрет Бахтајаревик:Шибар, Предузетничка организација и менџмент мес. спис."Пословна Политика", јули 1990год. стр. 22

12.секојдневно да го следи целокупното стопанисување на претпријатието ;

13.да знае да пристапи кон адаптирање на претпријатието, соодветно на наметнатите услови на стопанисување ;

14.да биде насочен кон развивање на иновациите и нивно комерцијализирање ;

15.да биде насочен кон иднината преку предвидување на идните текови на стопанисување ;

16.ориентиран кон целите и акциите ;

17.да покажува динамичност во извршувањето на функциите;

18.да презема, толерира и предвидува секаков вид ризик ;

19.да преферира, избира и прифаќа стручни и способните кадри ;

20.да се грижи за мотивирање и наградување на трудот ;

21.да создава можности за непосредна, интерна, неформална, кружна информација ;

22.ориентиран кон постигнување на поповолни резултати во работењето ;

23.да поттикнува конфронтации, дијалог и борба на различните мислења во раководниот тим и успешно да управува со нив ;

24.да се грижи за одржување на реномето на претпријатието, стабилноста во стопанисувањето и слично ;

25.да постигнува стручна и праведна дистрибуција на работните функции ; и да го

26.ускладување и развива системот на комуницитење и информирање, итн.

Листата на функциите на директорот со ова не е исцрпена, ниту дефинитивна. Преку неа сакавме само да изнесуваме некои забелешки во однос на раководителот при извршувањето на својата функција. Како што постои висока внатрешна поврзаност и интеграција на тие особини од една, и висока поврзаност со состојбите и конкурентните услови, од друга страна, можни се и многу други специфични ситуации и начини на однесување на раководителот во тие конкретни услови.

Заради неможноста раководителот, во секој момент, да биде спремен да одговори на сите поставени проблеми, нашето мислење е насочено кон организирање на почести курсеви за обновување на

знаењата на раководителите, како и оформување консултантски бироа (организации) кои ќе пружаат помош и ќе даваат совети во врска со проблемите на раководењето²¹⁹.

Карактеристиката на консултантските фирми, како советодавни тела, најдобро ја изразил еден од најголемите јапонски консултанти на **Toyota** и на бројните светски производители на автомобили, истакнувајќи дека " ако на жедниот човек му кажете каде е реката, дали тој ќе ја угасне жедта зависи од тоа дали сака да оди до таму или не. Вие еднаш можете да му кажете каде е реката, но не можете да го натерате и да пие вода "²²⁰.

Брз основа на претходно изнесеното слободно може да се заклучи дека улогата на раководителот (директорот) во овие современи услови на стопанисување е голема, затоа и кон неговиот третман е неопходен професионален приод.

Зборувајќи за систмот на управување и раководење во функција на поврзување и здружување, не можеме да не ја споменеме и предприемачката активнос, која може да ја извршува и директорот (менаџерот).иако менаџерот во суштина не е претприемач, тој таа функција може да ја извршува, ако за тоа е овластен од сопственикот или од сопствениците на претпријатието т.е. акционерите (работниците во зависност од сопственоста.

Па оттука дефинирајќи го терминот предприемчивост како ; човечка, логичка, инвестициона активност, насочена кон развивање некој стопанска дејаност, пред се, заради акумулативност (профитабилност), може да се заклучи дека во основата на предприемчивоста е да постои идеја, цел, потоа таа идеја сестрано да се разгледа, научно да се разработи, анализира и кога ќе се формира одделна визија да се премина кон реализација на идејата, т.е. насочување на капиталот.

Насочувањето на капиталот во конкурентното вработување како суштина на предприемчивоста, ги опфаќа одлуките што се однесуваат на : изборот на производот (производите), т.е. гранката,

²¹⁹ Услугата на консултантските фирми, (бироа) се состои во давање помош на управувачката елита на претпријатието при дијагностицирање на проблемите на управување и препорачување или препишување начин за нивно најефикасно решавање.Овие фирми, (бироа), особено треба да бидат специјализирани за сите области во раководењето и тие даваат и тие даваат совети како проблемот да се решат а раководителите се тие што ќе ги спроведат пораките во претпријатијата.

²²⁰ Д-р Живота Радосавлевиќ : "Професионализација руководењу развиених земља,оп. цит., стр. 44

неговата спецификација, производствената технологија, големината на финансирањето и начинот на управувањето. Тоа значи дека во прашање е комбинирање на факторите на производството во односите кои даваат најголема разлика меѓу вредноста на прооизводите и вредноста на потрошените фактори ²²¹.

Значи при секое вложување се очекува добивка (профит, акумуляција) т.е. оплодување на влогот. Во зависност од избраната предприемачка активност, ќе зависи и времето на оплодување на влогот. Но тоа не значи дека само добивката е својствена на предприемачката активност. Нејзе и е својствен и ризикот, што се очекува заради влијанието на различните непредвидени услови и околности. Ризикот е составен дел на предприемчивоста, и тој, всушност, се има предвид уште со започнувањето на предприемачката активност.

Оттука произлегува и изреката, да се ивестира значи да се ризикува. Но каков ќе биде ризикот и да не дојде до него, ќе зависи од самата подготвеност на предприемачката активност. Затоа предприемачот треба, својата производствена предприемачка активност, да ја насочи кон оние производи, што се потребни во пошироки рамки (потрошувачки, пространи капацитети), т.е. иновативни производи. Тоа се постигнува по пат на маркетинг производство, ангажирање нова технологија и слично.

Специфична особина при отпочнувањето на предприемачката активност покрај капиталот, сметаме дека е и предприемачката (менаџерската) храброст. Без храброст ни најбогатиот човек, ни најдобриот професионален менаџер не би можел ефикасно да стопанисува.

Со кава храброст располагаат предприемачите може да се види од честите практични примери, презентирани и во литературата и во многубројните списанија. Овде ќе посочиме два - три такви примери ²²²: британски индустријалец Нафлид од овој век, со двајца ораци, во 1903 година, основале фирма за производство моторни возила. Притоа уште во 1904 година нивниот бизнис претрпел неуспех, а Нафлид, банкротирал. Но, тој не бил

²²¹ Д-р Александар Бајт, "Самоуправни облик друштвене своине", "Глобус", Загреб, 1988 год. стр.72

²²² Мес.спис. " пословна политика", ноември 1987 год., стр. 17

обесхрабрен. Почнал одново и станал најуспешен " газда " на автомобили во Англија.

Слични случаи има и во блиското минато, па и денес. Така, пред дваесетина години многу луѓе, (бизнисмени), сметале дека текстилната индустрија во Лакашир е во постојано опаѓање. Евтиниот увоз од Италија, Пакистан, Хонконг, Јапонија (трите од тие земји ги користеле преференциите во рамките на Комонвелтот) го поплавувал пазарот и многу голем дел, инаку, реномирани и традиционални фирми, паднале под ликвидација. Меѓутоа, неколку компании, благодарение на својата храброст и упорност не само што успеале да ја издржат " бурата ", туку ја зголемиле и продажбата и заработувачката.

Уште подобар пример ни обезбедуваат две белгиски фирми, двете од исти, наизглед " не перспективни " гранки . директорот наедната од нив , гледајќи како заработувачите во се поголема мера му се осипуваат, дошол до заклучок дека неговата евидентна надеж е да се спаси од она што може да се спаси, т.е. да се продаде фирмата наамериканскиконкурентски компании, кои постојано вршеле притисок со своите цени.

Директорот, пак, на другата фирма, анализирајќи ја истата состојба, дошол до заклучок дека неговиот проблем се состои во многу голема децентрализација во работењето, како во производството, така и во продажбата. Испитувајќи ги добрите и лошите страни на своите конкуренти заклучил дека тие се хендикепирани на повеќе начини. Затоа, решил да се ослободи од нерентабилните подрачја (дејности) и да се специјализира во секторите каде што неговите конкуренти не можеле да го следат. Тоа барало комплетни промени во политиката и организацијата на компанијата, односно три години упорно работење. Денес, таа фирма е водечка во својот сектор во Европа, со извоз од 25% производство напазарот во САД и заработувачка која надминува 15% од вкупниот промет.

Во сите претходно наведени примери, како и во многу други, поединецот и фирмата, по патот на успехот тргнале соголем ризик. Одамна економистот Кејнс пишува дека економскиот напредок во светот на би билвозможен, ако предприемачот - менаџерот на бил спремен да го земе врз себе ризикот. Преземајњето на ризикот,

имплицира храброст да се прифати можноста, пред се, како успех, а да не се запостави неуспехот.

Предприемачката храброст и способност ја среќаваме кај многу луѓе со различни занимања, квалификациони структури, образование и сл. Успешниот предприемач - менаџер се докажува и се цени, пред се, преку постигнатите резултати во практиката, т.е. преку постигнатата акумулативност и експанзијата на претпријатието во пазарните услови.

Со оглед натоа што во овој период, предприемчивоста не е активно развиена во нашата земја, сметаме дека за нејзино анимирање неопходно е исполнување на следните услови :

1.осамостојување на стопанските субјекти и нивна поголема храброст за преземање на предприемачки потфати, односно во овој период е неопходно надминување и отстранување на идеолошките заблуди за предприемчивоста, бариерите, како и други нормативизми и анахронизми ;

2.проширувања назнаењата за предприемчивоста и менаџерството (раководењето), преку организирање курсеви, советувања, формирање школски центри, посебно високи деловни школи за предприемчивост - менаџерство, потоа организирање постдипломски студии за стекнување највисоки научни и стручни знаења од тие области и сл., заради професионално извршување на управувањето и раководењето ;

3.овозможување услови за користење повеќе финансиски кредити или други средства од страна на посебно оформените фондови за тие намени, користење на банкарски средства, надворешни средства преку заедничко вложување (вложување на странски капитал), користење искства од странските предприемачи, ангажирање менаџери - предприемачи од развиените земји и сл.;

4.давање поголема самостојност на ангажираниот раководител, (директор), во неговите зафати, во поглед на усовршувањето на тековното работење (организацијата, производството, продажбата), во поглед на проширувањето на дејноста, пазарот, инвестирањето, (реализирањето на идеите за инвестирање - вложување на капиталот , односно давање поголеми компетенции во извршувањето на неговата функција;

5.посебно стимулативно наградување на раководителите - менаџерите и другите раководители при успешно извршената

предприемачка активност, кој се манифестира преку остварениот профит (акумулацијата), односно санкционирање при неадекватното извршување на функцијата ;

6. поголема мобилност и експанзија на предприемчивоста во стопанските активности, преку поттикнување и поддржување од страна на државта и тоа во границите на можностите соразработени критериуми.

Во овој предлог се раководиме од примерот на развиените земји. Таму " државата го потпомогнува основањето на претпријатијата за кои таа ила интерес, а свој интерес наоѓаат и предприемачите преку кредитирање со дополнителен капитал. Во моментот кога претпријатието успешно ќе проработи, државата на предприемачот му нуди нов " идеен " проект за да го реализира. Во таа смисла, особено во надворешната трговија, забележителна активност покажала Јапонија. Денес, всушност јапонскиот стопански успех се гледа во смитховскиот стопански поглед, кој и допушта создавање поволни услови за предприемчивост, нејзино стимулирање, додека во поглед на директно мешање на државата во стопанството доста е воздржан "²²³;

7. поголема истражувачко - развојна активност на предприемачите, како во постојите претпријатија така и во новооснованите од областите што нудат предности. Притоа е неопходно да се реформираат условите на стопанисување во претпријатијата, односно кај нерентабилните претпријатија, да се преземат активности за подобрување на организацијата, управувањето, раководењето, намалувањето на севкупните трошоци во работењето, проценување на начинот на извршување на работите и бројот на извршителите на соодветните функции и слично. Потоа развивање на предприемчивоста по пат на воведување нови технологии во производството, нивното постојано иновирање и слично.

Предприемчивоста може да се развива и во рамките на сложеното претпријатие (корпорацијата). Самостојното развивање на предприемчивоста во внатрешни рамки (**interaprenneur**), т.н. внатрешно инвестирање во сложеното претпријатие (корпорацијата), " **intra corporate enterprereniuer** " ,може да се врши по пат на ширење на производството во рамките на постојното

²²³ Д-р Александар Бајт, повт. Цит. стр.95

производство, т.е. ширење на производството со воведување нови (иновативни) производи, отварање, т.е. инвестирање во нови погони, ширење на трговската мрежа, на услугите, со вложување на капитал во други претпријатија во вид на заедничко работење и учество, пред се , во заеднички остварените резултати.

Со сите овие наведени и други карактеристики предприемчивоста е важен фактор за репродукционо поврзување и здружување на индустриските претпријатија и нивно поефикасно работење.

12.Улогата на маркетинг - концепција како фактор за поврзување и здружување

Маркетинг - концепцијата, како сваќање на претпријатието на пазарот, заради обезбедување негова поцоодветна положба кај потрошувачите и конкуренцијата, претставува значаен фактор за насочување на деловните активности на претпријатието. Таа е основе систем и дел од организацијта на секое современо претпријатие. Благодарение на таквата развиена концепција големите корпорации забележуваат интензивен раст и развој.

Со примената на ваквото сваќање се овозможува посеопфатно и позабрзано циркулирање на потребните информации во тројната врска : производител - потрошувач - производител.

Можеби тоа е и резултат од соодветниот техничко - технолошки напредок, кој пак овозможи масовно производство и намалување на трошоците на тоа производство, со што се предизвика опаѓање на продажната цена и зголемување на конкуренцијат.

Заради таквите услови во современото стопанисување се повеќе се применува конкуренцијата за воспоставување односи кои кои ги поврзуваат интересите на производителите и на потрошувачите, односно се остварува нивната интеракциска врска и маркетинг - концепцијата.за поимот маркетинг постојат

многубројни дефиниции дадени од повеќе автори, меѓу кои би споменале неколку.

Имено проф.Д-р. Момчило Милосављевиќ²²⁴, маркетингот го дефинира, како економски процес кој го поврзува производството и потрошувачката и овозможува производите и услугите да одат кон потрошувачите, а информациите за потребите на потрошувачите да одат кон производителите.

Д-р. Анто Домзет²²⁵ маркетинг - системот го дефинира како подрачје на кое, воспоставувајќи односи со добавувачите и прилагодувајќи се со активното дејствување на макроекономското опкружување и конкуренцијата, преку маркетинг посредникот се остварува поврзување на системот на маркетинг содржините и системот на потребите изразени на пазарот.

Д-р. Александар Базала²²⁶ маркетингот го сваќа како систем на меѓусебно поврзани деловни активности кои се однесуваат на движењето, користењето и насочувањето на целокупниот напор на стопанската организација, со цел задоволување на (општествено воларизирање) потреби.

Од изнесените дефиниции како и од многу други, можеме да заклучиме дека маркетингот е комплексен систем на активности кои овозможуваат интеракција на интересите на производителите и потрошувачите.

Основната поставка на маркетинг - концепцијата е да се воспостави рамнотежа меѓу интересите на производителите и потрошувачите. Иницијативата за таквите активности секогаш потекнува од страна на производителите, пред се, заради консумирање (прибирање) соодветни информации за потребит на потрошувачите.

Ваквата основна поставка на маркетингот подразбира, однапред, поприсно и покомплексно да се дефинираат, потреби на потрошувачите, што се обезбедува преку маркетинг истражувањето, засновано на современите научни методи.

²²⁴ Проф.д-р Момчило Милосављевиќ "Маркетинг"Висока економска школа Прилеп 1976 год. стр. 17

²²⁵ Д-р. Анто Домазел "Стратегија диверзификације великих организација" Светлост Сараево,1979 год.стр.93

²²⁶ Д-р Александар Базала "маркетинг истраживања у пракси", "Привредни преглед"Београд 1981 год.стр.16

Маркетинг - истражувањето, пак, како поширок поим за истражување на пазарот претставува подлога за обезбедување соодветно производство, кое е, барано на пазарот со сите својствени карактеристики, новитет, квантитет, квалитет, дизајн, функционалност, употребливост, трајност и слично. Покрај, маркетинг истражувањето, за успешно одвивање на маркетингот, како основен економски процес, потребни се и низа други активности кои сочинуваат еден маркетинг систем на активности.

Со оглед на денешното динамично стопанисување, неопходно е вклучување, односно организирање на маркетинг систем на претпријатието, со цел обезбедување ефикасно стопанисување, и тоа од причини што маркетинг системот имплицира комбинирани, многубројни интеракциски компоненти врз динамичка основа.

Иако постојат многубројни теоретски опсервации, за интеракциските компоненти што ја сочинуваат комплексност на маркетинг системот нашиот поглед во таа смисла би бил насочен кон следното нивно групирање :

- 1) маркетинг - организацијата со расположливите ресурси во претпријатието како носител на маркетинг активностите ;
- 2) маркетинг - истражувањето на пазарот ;
- 3) концентрација и предметување на консумираните (прибраните, придобиените) информации за потребите ; и
- 4) макроекономското окружување.

Симплифицирано погледнато, функционирањето на маркетинг системот би зависело од многубројните чинители на сите компоненти а тие се :

- 1) Маркетинг - организацијата со расположливите ресурсиво претпријатието е почетна основа за успешно спроведување на маркетинг концентрацијата. Всушност, истата, во потесна смисла, ја сваќаме како дел од претпријатието, посебна организацијаслужба со соодветен, струцен и способен кадар за вршење на маркетинг - истражувањата и донесување одлуки за конкретизирање на консумираните активности.

Маркетинг -организацијата, пак, во поширока смисла, ја сваќаме како целокупна организација на претпријатието на претпријатието, која придонесува за реализирање на идеите, оформени врз основа на соодветно маркетинг - истражување. Тука

спаѓаат активностите во однос на производството, продажбата , набавката транспортот, складирањето, финансирањето, ресурсите (средствата и други фактори за производство), техничко - технолошката основа, иновативните способности и сл.

Општ е заклучокот дека од способноста на маркетинг - организацијата ќе зависи и маркетинг истражувањето (испитувањето на пазарот и пазарот и целокупната ефикасност на претпријатието.

2) Маркетинг - истражувањето на пазарот, подразбира примена на научни методи во собирањето и анализирањето на информациите и податоците со што се оформува одделна информација за донесување маркетинг одлука во претпријатието, за насочување на производствената или услужната активност на соодветните производи или услуги.

Активностите во врска со маркетинг истражувањата се моугбројни и комплексни ²²⁷ . Иако е тешко прецизно да се дефинираат сите активност поврзани со истражувањето, ќе направиме обид воопштено да ги прикажеме преку следнава шема:

²²⁷ Grin i Tull (Грин и Тул)ги даваат следните насоки за истрешување на пазарот :

I.Истражување на можностите на пазарот со компонентите...

II.Проучување на производите

III.Проучување на промоцијата

IV.Проучување на дистрибуцијата

V.Пручување на цените...Grenn P.E. and Tull P.S.,Research for Marketing Desisions, Prenice, Hall,in. Enleword New Yersi,1966,str.4

Шема 1.



Секоја од овие групи опфаќа безброј активности на истражувањето и проучувањето за добивање неопходни информации. Такви би биле :

2.1. истражување и проучување на производите или услугите, кое би опфатило откривање, собирање и презентирање на сите информации за да се дојде до сознанија кој производ или каква услуга се бара на пазарот. Симплифицираното изнесување на сегментираните активности би било следново :

- Испитување и проучување на производите на пазаро (сопствените производи и производите на конкуренцијата) ;
- Прибирање податоци, за мислења и слично за тековните исти или сродни, производи од сопствено производство или од конкуренцијата ;

- Прибирање податоци за потребите на идните производи ;
- Прибирање податоци за продажните нови (експоненти) производи ;
- Прибирање податоци за конкурентската положба на претпријатијата во однос на нивната реализација ;
- Прибирање податоци за примената на производите, нивниот циклус на пазарот и слично ;прибирање податоци за потребите од сервисирање, како и дополнителни информации за таа цел и слично ;
- Прибирање податоци за производите врз основа на нудење совети, презентирање знаења за функционирањето на производите и слично ;
- Проучување на пазарот за прифаќањето одделни производи, од аспект на дизајнот, пакувањето и друго.

Неопходноста од истражувањето на пазарот произлегува од рапидното лансирање на мноштво производи на пазарот (класични, иновирани, нови, посовремени и сл.).

2.2 истражувањето на продажбата и дистрибуцијата, исто така, опфаќа низа активности во комплексот на вкупните активности, како што се :

- Прибирање податоци за побарувачката ;
- Испитување на продажбата ;
- Испитување, проучување на дистрибуцијата на производите на
 - ❖ Големопродажбата и
 - ❖ Малотродажбата ;
- Испитување и проучување на факторите што влијаат брз побарувачката, како што се местото, времето, сезоната, демографските технолошки фактори, конкуренцијата, стандардот и спремноста за купување и слично ;
- Испитување и проучување на видовите побарувачка на производите (стоките), од аспект на нивната трајност - потрошувачка на трајни и нетрајни блага и слично ;
- Испитување на побарувачката врз основа на нивното купување во готово, на кредит и слично ;
- Испитување и предвидување на продажбата на производите (стоките и услугите) ;

- Испитување и проучување на економскиот, социолошкиот и психолошкиот момент на потрошувачите ;
- Испитување и проучување на мотивите на потрошувачите и
- Испитување и проучување на локацијат.

Посебен пристап во испитувањето на побарувачката и продажбата претставува маркетинг- истражувањето на пазарот по пат на сегментација (поделба) на пазарот.

Определбата за таквиот приод кон испитувањето на пазарот лежи во размислувањето дека пазарот не е хомоген и дека потрошувачката е зависна од задоволувањето на желбите, мотивите, однесувањата и потребите на различните групи потрошувачи, а не на вкупните потреби на потрошувачите на пазарот. За тоа постојат повеќе причини, а основна би била куповната моќ, потоа стилот на живеење, потребите од поделните производи во определени делови на пазарот и низа други причини.

При истражувањето на побарувачката и продажбата мора да се имаат предвид промените што настануваат на пазарот, во однос на побарувачката на потрошувачите, а тоа значи дека и самта сегментација подложи на измени.

2.3. истражувањето на цените ги пофаќа активностите на испитувањето, проучувањето и анализирањето на цената од аспект на комплексноста на поделните стоки или нивната структура, што ја чини поединечната комплексност на истражуваната стока.

Дел од активностите во оваа насока би биле :

- Проучување на цената на производите на постојните производи ;
- Проучување на надворешните производи или експоненти ;
- Проучување на цените на сопствените производи на претпријатијата од земјата и на претпријатијата од надвор ;
- Проучување на цената производите од аспект на детерминантите на цената : (трошоците, побарувачката, конкуренцијата, економската политика и контролата на цената ;

- Проучување на цените од аспект на димензиите на пазарот²²⁸

- а) димензија, бројот на купувачите и продавачите, нивната структура по големина и разликите во нивното влијание врз формирањето на односите на пазарот ;
- б) димензија - од стојалиште на продажните цени е важно каков е приливот на стоки на пазарот и каков е односот меѓу натуралното и стоковото производство (ова посебно важи доколку се работи за производи од ондустриските или земјоделските претпријатија);
- в) просторна димензија, која се однесува на големината на територијата на која претпријатието тргува или има намера да тргува. Од аспект на политиката на продажните цени е важно да се испита оваа димензија заради карактерот и интензитетот на мобилноста на факторите што ги формираат односите на понудата и побарувачката;
- г) временска димензија. Со текот на времето се менуваат односите на пазарот, како во структурата, така и во функционирањето. Од аспект на политиката на цени, значењето на оваа димензија се манифестира во динамиката на пазарот, така што тој станува хетероген, иако се работи за ист производ, но во различно време. Тоа е важно заради појавата на пазарен ризик ;
- д) паричната димензија и цените се однесуваат на големината на куповната сила и на карактерот на постојните цени. Оваа е една од најсуштествените компоненти на политиката на цените ;
- ѓ) инструментална димензија. За успешно бршење на прометот со стоки е непходно постоење на одделна опрема и други инструменти. Од аспект на политиката на цени оваа димензија е интересна, зошто од неа зависи снабденоста на пазарот со стока, како и нејзината циркулација ;
- е) техничката димензија се однесува на начинот на склучувањето на деловните аранжмани, на пофнавањето на пазарот на стручната технологија и слично. Техничката

²²⁸ Проф.д-р Милош Богдановиќ, Деловна политика на работните организации, Висока економска Школаа, Прилеп, 1974, стр. 345-346

димензија е важна за политиката на продажните цени, бидејќи влијае врз брзината на склучувањето на одделните делови аранжмани и врз циркулацијата на производите.

При истражувањето и проучувањето на производот, побарувачката, продажбата, дистрибуцијата и цените се користат методите на : директен контакт на испитуваниците, тестирање на пазарот, анкетата, интервју и сл.

Постапката за утврдување на односот меѓу цената и обемот на продажбата, по пат на тестирањето на пазарот, можеме да ја прикажеме и на следниов начин. Имено, маркетинг организираната служба на претпријатието, врз основа на претходно дефинираните критериуми, бира неколку пазари каде со пласирањето на своите производи ќе ја испитува реакцијата на купувачите во однос на цената. Кога се воведуваат нови производи може да се врши испитување на целиот пазар, така што се пушта мала количина од новите производи и се испитува реакцијата на купувачите во однос на цената на производите (стоките).

2.4. Активностите при истражувањето на " промоцијата " се состојата во проучувањето на елементите на промоцијата за да се дојде до сознание кои медиуми и средства, во конкретната состојба, ќе бидат неефикасни, од аспект на пазарот и производите .

Овие активности би се одвивале во следниве насоки :

- Проучување и добивање информации и сознанија за тоа каков е ефектот на продажбата кога таа се врши лично ;
- Добивање информации за продажба преку демонстрација на производите и учество на саеми и изложби ;
- Проучување на влијанието на економската пропаганда за продажба на производите ;
- Проучување на сите канали за комуницирање меѓу производителот и потрошувачот : (проспекти, брошури, рекламни паноа и сл.).

3. Конкретизирањето и отределувањето на акумулираните идеи се врши во претпријатијата, врз основа на добиените сознанија од истражувањето на пазарот.

Пред да се донесе конкретна услуга за тоа кои производи или услуги ќе бидат произведувани, а со тоа и реализирани на пазарот, следат низа активности, како што се : анализирање, палнирање, прогнозирање, контрола и слично ²²⁹.

Покрај извршените истрачувања неопходно е и правилно водење таква производна политика, кој ќе ги опфаќа одлуките за асортиманот и особините (специфичностите, својствата и сл.) на производот.

Со цел тие ефекти да бидат поизразени покрај другите услови (производно - техничките, материјалните, финансиските, кадровските, општествените) значајно придонесува и обликувањето, дизајнот на производот, неговата големина во однос на функционалноста, пакувањето, адаптибилноста кон модата и слично.

Постојаното еволуирање на производите и се поусовшената конкретна поврзаност со својствата на производите (посебно, презентирани преку медиумите) го чинат производот повеќе баран на пазарот од потрошувачите.

Од друга страна , пак, заострената конкурентска борба на пазарот посакува не само да асе понуди бараниот производ , туку и да се прикаже, да се понудат решенија кои можат да се придонесат за решавањето за нивните проблеми, користејќи ги понудените производи. Тоа значи не само да се продаваат производите туку да се даваат и совети, сервис, услуги, да се презентираат стекнатите знаења и искуства, да се извршат соодветни испитувања на производите, контрола на функционирањето на пазарот итн.

Во поглед на освојувањето на пазарот од особено значење е цената на производот, кој како инструмент на маркетинг - концепцијата многу може да придонесе за успешно реаализирање на целите на претпријатието. Тоа произлегува од оттаму, што самите услови на стопанисување ја наметнуваат потребата од правилно водење на политиката на цени. Доколку претпријатието водисоодветна политика на цени тоа побрзо ќе се прилагодува спрема пазарните услови.

²²⁹ За организацијата на овие активности подетално во книгата на проф.д-р Момчило Милосавлевиќ, Маркетинг...цит.стр.153-266, потоа кај проф.д-р Макандонт Базалаво книгата "Истражувања тржишта...", оп.цит. и книгата "Методи и истражување тржишта" Прогре, Загреб како и кај проф.авт.

За политиката на цени проф. Д-р Тихомир Чепреганов²³⁰ истакнува : " претпријатието мора, сакало или не, да го прилагодува нивото на цените, ако битно се менува состојбата во стопанството или гранката (опаѓање, стагнација или раст на стопанските активности). Доста е сложено да се запознаат т.н. секуларни промени, кои се независни од општото ниво на цените. Сите видови промени се рефлектираат врз доходот, па тоа наметнува преиспитување на востановеното (утврдено) ниво на цели, што може да води до негова корекција ".

Ценовната еластичност ја условуваат и самите фактори на цената : трошоците, побарувачката, конкуренцијата, економската политика и општествената контрола на цените.

Така тргнувајќи од логиката за постигнување економска цена на пазарот (покривање на сите видови на трошоци и остварување извесна скумулативност), трошоците се долната граница на цената, а побарувачката, конкуренцијата и , донекаде општествените ограничувања, ја условуваат највисоката цена.

Во тој поглед, претпријатието во зависност од развиеноста на факторите што дејствуваат врз неговото работење, може да влијае на цената на своите производи (со исклучок на општествениот ограничувања), а со тоа да обезбедува конкурентска надмоќ, брз развој и раст.

4.Посредниците во процесот на размената на стоките и услугите се, исто така доста значаен фактор за успешно реализирање на маркетинг - концепцијата на претпријатието. Меѓу тие посредници спаѓаат : каналите на продажба (големопродажбата, мало продажбата), транспортните услуги, финансиските институции, економската пропаганда, сервисите и слично.

Каналите на продажба се инструменти што ги корист претпријатието како средство за да дојде во контакт со купувачите. Во таа насока продажбата на производи може да се врши директно во претпријатието (од кругот на претпријатието, по пат на поштенски пратки, разнесување по стопански пунктови и сл.), преку продавниците и салоните од сопственат амалопродажна или големопродажна мрежа каде посредници до крајниот потрошувач се други претпријатија.

²³⁰ Д-р Тихомир Чепреганов, "Цена како маркетинг микс",мес.спис."Пословна Политика",март 1990год.,стр. 36

За успешната реализација на производите особено е значајно унапредувањето на продажбата како една од стратешките насоки маркетинг - концепцијата што ја спроведува претпријатието.

Унапредувањето на продажбата покрај останатото, може да се врши и по пат на поттикнување на потрошувачите, преку рекламни, пропагандни, наградни игри, посебни примероци, изложбено демонстрациони активности, организирање односно учество на саеми, панаѓури, организирање средби со купувачите - претпријатијата, и презентирање на производите, репрезентации и друго.

Во контекст на многубројните поттикнувачки фактори економската пропаганда зазема посебно место. Имено сите средства (медиуми) на стопанската пропаганда, како што се : плакатите, паноата, огласите, рекламните брошури, проспектите, списанијата, проекционите средства, директната реклама, радиото и телевизиските пораки и друго., претставуваат своевидно известување на потрошувачите за производите или пак за својствата на производите, нивната функционалност, употребливост, намена и слично.

Транспортирањето, т.е. доставувањето на производите до малопродажните објекти е доста значајно како од аспект на потрошувачите, така и од аспект на висината на транспортните трошоци.

5.Макроекономското окружување ги опфаќа факторите како што се : демографскиот, економските фактори, социјалните и културните влијанија, природните извори, политиката на државата во поглед на продажбата, цените, технологијата, конкуренцијата и друго.

Од каде би заклучиле дека организираниот маркетинг систем на претпријатијата претставува еден од најзначајните фактори за стратешко насочување на неговиот развој .

Ширењето на неговите димензии, по пат на репродукционо поврзување и здружување, од аспект на маркетинг насоченото производство може да овозможи негова експанзија во поглед на продажбата, како во земјата, така и надвор од границите на земјата, т.е. во мултинационални рамки.

13. Видот и нивото на организацијата на претпријатието како фактор

Организацијата на работење не е фактор за поценување, нејзиниот придонес во обезбедувањето подобри услови за работење и остварувањето попродуктивни резултати во работењето е доста забележан и доста важен во денешното современо стопанисување²³¹.

Основната цел и улога на организацијата се состои во тежнеењето на членовите во организационата целина да им се овозможи рационално извршување на поединечните функции, а со тоа и постигнување подобри резултати во работењето.

Модерниот системски модел на организацијат поаѓа од нејзината отвореност како систем спрема окружувањето, а со тоа и од нејзиното многукратно поврзување и комуницирање со окружувањето.

Адаптивната улога на организацијат спрема промените, како во системот, така и кон окружувањето, е тоа што оваа научна вештина ја прави флексибилна и и овозможува да зазема значајно место во сите сфери, а особено во претпријатијата.

Ваквата адаптивна улога на организацијата, овозможува во конкретни услови, под влијание на сопствената структура и односите што владеат во нејзе и меѓусебната интеракција со опкружувањето, да создава нови вредности на претпријатието ќе му обезбедат стабилен раст и развој, а со тоа и зголемување на можноста за апсолутна ефикасност.

Во така третираниот поширок поим на организацијата се инкорпорираат поимите : организациска структура, организациски методи, материјални и информациски текови, внатрешните односи и односи спрема окружувањето.

Организациската структура претставува " окосница " ' рбет и скелет на организацијата, хиерархија на длабинските слоеви и вредности, систем на правила и јасна свест за нивно постоење и

²³¹ P.M.Muler" Organization des Approvisionnement dans l'industrie."Les editions d'organisation 5, rue Rousselet Paris,7c, 1971 go. Str. 5

обрски, основна рамнотежа меѓу одделните нивоа, начин на поделба на трудот и улогата во организацијата ²³².

Организациската структура како комбинација на деловите што се поврзани и чинат една целина, опфаќа " систем на правила, процедури и конвенции со кои се уредуваат однесувањата на луѓето во организацијат ²³³.

Стопанскиот субјект - претпријатието, се воспоставува како соодветен организационен систем во рамките на општествената поделба на трудот. Неговата внатрешна организациона структура како и неговото функционирање се заснова на техничката поделба на трудот и координација на така поделените функции. Значи организациската структура во суштина е распоред на компетенциите, индивидуалните и колективните одговорности во претпријатието, таа воедно претставува поделена функција и нивнатрансмисија на организациските делови и луѓето, со неа се определуваат и групираат работите, додека преку неа се доведуваат до непосредна врска целите на организацијата и нивното извршување ²³⁴.

Организациската структура на претпријатието во целина треба да му обезбеди висок степен на економска самостојност, преку обезбедувањето на можностите за непрекинато остварување на принципите на репродукција. Притоа е нужно да се воспостави и таков модел на организација која во себе ќе содржи и ќе го поттикнува развојот, односно покрај интересот за тековното работење ќе дојдат до израз и долгорочните развојни цели ²³⁵ на претпријатието.

Што се однесува до организацијата на претпријатието, таа не треба да биде статичка, (долготрајна), ами напротив таа треба постојано да се проучува и прилагодува. Недоволното прилагодување на внатрешната организација кон развојот на техниката и технологијата, предизвикува намалување на економската ефикасност, во однос на очекуваната економска ефикасност

²³² D-r radoica Joic "Preduzece teorija i praksa organizacije i rukovodewe, Veselin Maslesa, Sarajevo, 1988 god. str. 215

²³³ D-r Radojica joic, op. cit. str. 216

²³⁴ D-r Radojica Joic, op. cit. str 261

²³⁵ D-r Bozidar Stavric, Model organizacioni struktura preduzeca zasnivan na prilazime deluvawe i tehnike podele rada , mes. cas. Direktor 2/1989 god. str. 42

наадаприраната организациска структура на претпријатието спрема барањето на времето, односно степенот на развој.

Имајќи ја предвид основната цел и задача на секое претпријатие во пазарното стоанисување, која е насочена, пред се, кон максимизирање наделовните резултати - профитот, и неговата организациска структура мора да биде прилагодена кон остварување на таа цел. Тоа значи, неговите организациски делови треба да се структурираат врз основа на критериумите на поврзаност во процесите на работење за остварување назаеднички резултати од работењето, односно нивна целосна деловна поврзаност.

Поаѓајќи од теоретските и практичните сознанија, во поглед на организациската структура на претпријатието, можат да се наведат повеќе видови организациски форми. Така, економската литература, за современите западни корпорации нуди неколку класификациони шеми, од кои ќе ја истакнеме класификацијата на **O. Williamson**²³⁶ и **L. Wrigley** кои корпорациите ги класифицираат спрема одделни карактеристики во нивната организациона структура и тоа во следниве форми: а) уникатна (И) организациска; б) мултидивизиона (М) форма; в) холдинг (Н) организациска форма.

Wrigley корпорациите ги класифицираат спрема карактеристиките на нивната стратегија и тоа на следниве типови: 1) коорпорација со еден производ (недиверсифицирана); 2) корпорација со доминантна дејност; 3) поврзана диверзификациона коорпорација; и 4) независна диверзифицирана коорпорација.

Д-р Штефан Иванко²³⁷ како форми на организирање на современата организација ги наведува следниве: 1) функционална организациска структура; 2) дивизионална организациска структура; и 3) матична организациска структура.

Со оглед на пазарните услови на стопанисување, сметаме дека во нашите претпријатија организациската структура треба да биде функција на видот на претпријатието. Во зависност од големината и организациската структура претпријатијата најдобро

²³⁶ O. Williamson, Market structure and hierarchy. The free Press, New York, 1975

²³⁷ Д-р Штефан Иванко, "Organizacija preduzeca u trzisnoj privredi", Svetlost, Sarajevo, 1990 год. стр. 60

е да се разгледува како : 1) едноставни (монопроизводни) претпријатија, **Мо**; и 2) сложени (мултипроизводни) **Мр** претпријатија. Во зависност од организирањето сложеното претпријатие може да се јави како : 1) Холдинг (Х) и 2) Конгломерат (К).

Под конгломерат претпријатие подразбитае сложено претпријатие со широк асортиман на производи, односно со различни дејности на здружените пазарни организациони целини - пртпријатија чии внатрешни меѓусебни врски се дост слаби.

Под холдинг претпријатие подразбираме сложено претпријатие (акционерски друштво), кое владее со целокупниот капитал на неговите поединечни, интегрирани организациони целини - претпријатијата (друштва).

Соодветно организираните на производно - деловни функции, спрема своето значење и важност, претставуваат основен фактор за самостојност и одговорно вклучување на претпријатието, како стопански субјект, во пазарното натпреварување.

Тргнувајќи од тоа, предпријатието, за успешно функционирање во пазарното стопанство, својата организациска структура треба да ја прилагоди кон остварување на следниве цели :

1.постојано иновирање на производната програма спрема барањето на пазарот;

2.квалитативно и квантитативно зголемување на обемот на производството;

3.постојано присуство на пазарите, освојување нови пазари, како земјата, така и надвор од неа ;

4.осовременување и усовршување на организацијата на работањето ;

5.подобрување, модернизитање и иновирање на техничко - технолошките процеси во производството и другите фази на репродукцијата;

6.осовременување и подобрување на условите за работа во соодветна средина;

7.постојано зголемување на продуктивноста и ефикасноста во работењето;

8. зголемување на деловните резултати со цел максимизирање на профитот и неговата соодветна распределба, а исто така и зголемување на акумулативноста - оплодување ;

9. соодветно организирање на интерната контрола во целокупниот тек на работењето (техничка, работна, финансиска општа и.т.н.).

10. соодветна партиципација на аработниците во рашавањето на актуелните проблеми на развојот и можност за нивно учество во сопственост на капиталот и т.н.

За успешно функциоирање на претпријатието најважно е да се воспостави адекватна организациска структура на сите негови составни делови, односно, таквата организација да биде заснована на модерен тип на децентрализација на функциите во организационите единици, од една страна и со централно олучување за виталните прашања (стратегијата на развој, заедничко планирање, распоредување на кадрите и сл.), од друга страна. Таквиот облик на организирање особено дава можности претпријатието да биде претприемчиво, иновативно, со мотивирани поединци и групи и подготвено за успешно вклучување во современите текови на стопанисување.

Основното обележје на модерниот тип организација на претпријатието е децентрализацијата, при што таа треба да продри во секој поединец. Со таквото организирање големите претпријатија би дејствувале како "мали", бидејќи е познато дека малите претпријатија секогаш се поинвантивни од големите. Ваквото тврдење е резултат на искуството на малите претпријатија во западните земји, кои се поинвентивни од големите претпријатија, односно децентрализитаните делови секогаш се поинвентивни и поефикасни во однос на круто централизираното големо претпријатие²³⁸.

Рационалниот модел на организирање и управување на претпријатијата го карактеризира флексибилна внатрешна структура со мали организациски групи (единици). Тоа , всушност, значи, напуштење на кругот и интерен шаблон на организирање и управување.

²³⁸ Поопширно кај Јанез Јеровшек, организација, мотивација, иновација, "Наше теме", 3/1988 год. , Загреб, стр.2082

Врз основа на нашите истражувања, мислиме дека најповолна организациона структура во претпријатието би се воспоставила, ако тоа се заснова на помали организациони единици, (сегменти), формирани врз база на технолошко заокружени (работни) целини.Таквото сегментирање на претпријатието на помали (работни) организациони единици ќе овозможи да дојдат до израз вредностите на групата, поединецот, т.е. неговата автономност, интелектуалниот потенцијал, способноста , креативноста и мотивираноста, а на тој начин и успехот на организационата единица нема да изостане. Со тоа сее цели " поединецот да биде во состојбата, својот материјален статус да го заснова на целокупната творечка способност, со што и тој ќе добие дел од зголемената економска ефикасност, која се остварува во претпријатието" ²³⁹ . Ваквото организирање на претпријатието овозможува да биде задоволен тространиот интерес: на претпријатието како целина ; на носителот на титуларот на сопственоста (општествена, приватна, акционерска, и сл.), и на апоединецот како фактор за зголемување ан профитот (добивката) на претпријатието, преку неговото работење, инвентивноста, заштедите, резултатите и сл.

Овие организациони единици, сфатени како потсистеми во зедничкиот систем на претпријатието, всушност, треба да претставуваат помали заокружени технолошко- организациони целини во комплексната кохезиона целина - претпријатието.

Некои од карактеристиките ²⁴⁰ на ваквите организациони единици би биле тие да :

- Извршуватадел од задачата (дејноста) на претпријатието-системот, во зависност од техничко - технолошката поставеност на претпријатието, структурата на производниот процес и техничката поделба на трудот, условена од тие процеси ;

- Претставуваат заеднички колектив на производители, односно работници, кои ги поврзува заедничката цел во работната единица ;

- Имаат своја самостојност во организирањето на делот на делот на процесот на трудот, користењето на средствата на трудот,

²³⁹ Д-р Драгослав Славиќ, "Организација, распределба и обрасци радним јединицама",Космос Београ, 1989год. стр.27

²⁴⁰

остварување на задачите, да имаат овластување и одговорност, така што да претставуваат заокружен дел на единствениот процес ;

- Претставуваат заокружена функција на делување на системот под кој се подразбира збир на истовидни или истородни дејности кои чинат јасно определено подрачје на работење ;

- Претставува основа за мерење на деловните резултати и да овозможуваат воспоставување интерни економски и деловни односи.

Исто така овие организациони единици, сходно современата организација треба да ги карактеризираат и следниве особини²⁴¹:

- Можност за образование на " **ad hoc** " групи, надвор од формалниот систем во кој обично влегуваат стручњаци од разни подрачја и тие групи можат најбрзо да пронајдат решение за отворените проблеми напредпријатието ;

- Потпирање на т.н. " **open dor** " систем каде вработени имаат отворена врата за комуницирање и со највисокиот раководител, за прашањата од интерес на работењето во претпријатието;

- " **loose - tight principle** " (лабаво - стриктен принцип), каде постојата истовремено и елементи на централистички систем со значајни овалстувања на највисоките раководители и елементи на децентрализиран систем со автономија на поединецот ;

Ваквиот тип на организација често се нарекува и " организациона анархија " или " **adhokracija** ".

Иницијатори за ваквото организирање и раководење треба да бидат највисоките раководители на претпријатието.

Ваквиот начин на организација и раководење дава можности за :

- Воведување интеракциски интегрален систем на информирање, т.е. испраќање и добивање информации при извршувањето на деловните процеси, а со тоа се овозможува прееиспитување и трилагодување на работењето (организирањето, раководњето, управувањето, извршувањето на задачите и слично) ;

- Истакнување на талентот на поединецот и негово распоредување на соодветно место ;

- Ослободување на поединците и групата во извршувањето на поставените задачи ;

²⁴¹ Д-р Слободан Џорџиќ, Организација раководење и иновативно претпријатие, мес.час. Пословна политика, Март, 1989 год. стр. 32-33

-Побудување интерес кај вработените за иновативни активности и работно залагање, работно напредување и слично ;

-Подетално следење на резултатите во единицата, групата и на поединецот ;

-Поприсна соработка со извршителите, критички осврт кон работењето и кон одлуките на раководителите ;

-Воведување систем на вредности, т.е. идентификација на поединците со претпријатието и вредностите на претпријатието.

Во овој поглед нашите размислувања за организацијата на претпријатието се на сочени кон децетрализираната организација т.е. кон самостојното дејствување на индивидуалните единици или кон претпријатието во репродукционото поврзување и здружување, со сите придружни функции : производната, набавната, продажната, финансиската, маркетингот и слично, а на ниво на здружено претпријатие остануваат финансиското и стратешкото развојно одлучување, стратешкото планирање за целокупниот развој на здруженото претпријатие, па оној дел на кадровската политика што се однесува на одлучувањето и разместувањето на највисоките кадри.

Организацијата на работењето, односно организационата структура, како нејзин дел, се претставува значаен фактор кој дава можности за стабилен развој и раст на претптитијатието. Тоа е факт, бидејќи, доколку претпријатието е добро организациски структурно поставено, со пооделни организациони единици можностите за следење на резултетите од равотењето се поповолни, а со тоа и можностите за интервенирање (било во поглед на развојот или во поглед за санирањето) се поголеми. Така поставената организациска структура дава подобри можности за репродукционо поврзување и здружување на претпријатието од причини што претходно ги наведовме. Организацииската структура не треба да биде еднаш за секогаш трајно дадена, таа треба да се прилагодува согласно барањата на промените во сите сфери (општествени, технолошки и слично), т.е. согласно времето и просторот.

14. Профитот и профитната стапка, како фактор и основен мотив за репродукционо поврзување и здружување на претпријатието

Стопанисувањето како свесна човечка активност е насочено кон производство на производи што служат за задоволување на разни потреби (човечки, стопански, општи итн.).

Во зависност од видот, квалитетот и квантитетот на стопанисувањето на претпријатието, че зависи од неговата рентабилност.

Рентабилноста и акумулативноста на претпријатието, не само што се јавуваат акко основни показатели за успешно и неуспешно стопанисување, туку тие се потреба и неопходност во современите пазарни услови на стопанисување. Тие претставуваат виза за опстанок и стабилен развој и раст на претпријатието.

Развојот и растот на претпријатието ќе биде постабиле и поуспешен доколку тоа остварува подобри резултати во своето работење, т.е. поголема акумулативност - профит.

Профитот (добивката) е главна карактеристика на секое современо претпријатие, кој го обезбедува неговото конкурентно работење. Тој е огледало на успешноста на претпријатието, и негов прозорец и виза за иднината. Во обаа смисла **P. Samuelson** ²⁴² со право нагласува " Профитот е референца од минатото, стимулативна ѕвезда на иднината, исто така опрема за нови потфати".

Профитот е референца од минатото. Ваквата консултација на Самуелсон е точна , бидејќи тој известува за работењето на претпријатието, односно тој дава препорака како треба да се одвива тоа работење. Тој укажува дека пазарот претставува основниот негов валоризирачки фактор. Значи, пазарот го определува неговото јавување, постоење и оплодување. Пазарот, со своите законитости бил и сеуште е главен реализатор и валоризатор на производството. Односно, за да се отцени квалитетот на производството (стопанисувањето), тоа мора да се

²⁴² Paul A. Samuelson, Економија ,превод, Современа администрација,Белград, 1969 год. стр. 146

реализира на пазарот. Тоа е законитост на пазарното работење во минатото и сегашноста.

Во тој поглед упатува и Маркосовото гледиште, додадено во " Капиталот ", дека целокупното производство во капиталистички услови е наменето за пазар. Пазарот од која страна, како авторитетен стихичен арбитар, преку законот на вредноста, ја извршува најголемата улога во реализацијата на производството и признавањето на општествено - потребниот труд, вложен во одделна стока. Притоа, основната цел на самото производство и неопходната потреба самиот капиталистички производител да се појавува на пазарот со својата стока, не претставува производство само за себе, туку пред се , тоа го претставува профитот и неговото зафаќање, и натамошно користење за предприемачки активности.

Ваквото Марксово изнесување е оправдано, бидејќи самиот облик на општествено производство, зановано на сопственичкиот карактер на средствата за производство, врз пазарните услови стопанисување, има за цел остварување профит и негово натамошно користење.

Иако овие карактеристики се дадени воопштено, сепак тие се главна одлика уште на раниот либерален капитализам кои, со извесни модификации (не навлегувајќи парцијално и детаљно) остануваат и во современиот општествено - економски развој на капитализмот²⁴³.

Не навлегувајќи во анализата на стопанисувањето на

Одделните општествено - економски системи, а тргнувајќи од пазарните услови на стопанисување ќе истакнеме само тоа дека сегашното современо стопанисување подразбира профитабилно работење.

Профитабилното работење пак подразбира максимизирање на своите резултати, акумулативноста а со тоа и барање можности каде тие резултати ќе бидат најповолно искористени. Со други зборови кажано, таквото работење претставува мобилизирање на капиталот и негово насочување онаму каде што тој ќе се враќа оплоден, т.е. зголемен за акумулацијата (профитот). Така

²⁴³ Поопширно за целите и мотивите на стопанисување во поделните економски системи кај проф.д-р Никола Кљусев, Теорија и политика економског развоја, во издание на НИРО, Книжевње Новине, Београд, 1982 год., кај проф.д-р Никола Узунов, Современи економски системи, Култура, Скопје, 1986 год. и кај други автори

остваренот профит ќе стане услов за натамошно инвестирање, т.е. преземање нови потфати.

Основно и објективно мерило за насочувањето, односно пласирање на капиталот претставува профитната стапка, бидејќи разликата висината на профитната стапка ја изразува разликата во степенот на полудување на авансираниот капитал. Секое претпријатие е заинтересирано да вложи свој капитал во оние стопански грани во кои може да се оствари највисока профитна стапка, со тоа што текованиот палсман ќе му овозможи со иста количина авансиран капитал, да обезбеди, во дадените услови наголем можен профит²⁴⁴.

Поголемиот степен на олдудување на авансираниот капитал, значи и поголем деловен успех на претпријатието, стекнување поголем профит, односно порентабилно работење. Всушност, рентабилното работење се мери со профитабилната стапка, која го одразува односот на акумулативноста (**m**) со вложениот капитал²⁴⁵ или

$$pf' = \frac{m}{k}, \quad \text{т.е.} \quad pf' = \frac{m}{c + v} \quad \text{при што}$$

m - акумулативност

k - капитал, **c** - константен, **v** - променлив, варијабилен.

Висината на профитната стапка е пределена од повеќе фактори, од нивното комбинирање и истовремено дејствување. Како фактори што често се преферираат во политичката економија се : стапката на акумулативност (нормата,стапката на вишокот на вредноста) разликите во органскиот состав на капиталот, брзината на времетраење на капиталот во различните гранки, цените, односот на понудата и побарувачката на дадената стока на пазарот, трошоците при стопанисувањето и слично.

Не навлегувајќи во подетална анализа на факторите кои влијаат врз висината на профитот, ќе нагласиме дека нашите

²⁴⁴ Д-р Милорад Корач,д-р Тихомир Влашкивиќ,"Политичка економија",РАД,Београд,1978год.стр.264

²⁴⁵ Д-р Тодор Рушков ,"Политичка економија",и "Савремена администрација"Београд,1973год.стр.164 Д-р Милорад Корач,д-р Тихомир Влашкивиќ,"Политичка економија",оп.цит.,1978стр.187

раззмислувања, во овој период, се насочени кон тоа дека профитот, во современите пазарни услови на стопанисување, претставува главен мотивирачки фактор на стопанисувањето и квантитативе и квалитативен израз за мерење на успешноста на тоа стопанисување.

Отворената односно очекуваната добивка, профит, дава основа за формирање стратегија за развој и раст на претпријатието. Тој е показател за рентабилното и рационалното работење на претпријатието, насочувач за идно вложување, ангажирање на капиталот, како и мерило и можност за зголемување на капиталот.

Добивката, профитот, е фактор и стимулатор за предприемачки активности, неизвесност, иноваторство, успешно управување и слично.

Долгорочната тенденција на максимизирањето на профитот, согласно современите услови на стопанисување, претпријатието може да го постигне преку негово репродукционо поврзување и задржување.

Точно во тој поглед, со цел остварување поголем профит и репродукционо поврзување и здружување на претпријатието се насочува онаму каде профитната стапка е најповолна, како резултат на влијанието на многубројните фактори.

Иако, желбата за максимизирање на добивката останува трајна определба на сите претпријатиеја, сепак, во овие сложени услови на стопанисување, резултатите на работењето на индустриските претпријатијата во македонското стопанство на задоволуваат.

Таквите услови го потврдуваат и финансиските податоци²⁴⁶ од последните години на испитуваниот период.

Вкупниот приход на стопанството во Македонија во 1989 год. изнесува 147,5 милијарди динари, што е 4,16²⁴⁷ пати повеќе во однос на 1990 година. Најголем дел од него е остварен на домашниот пазар, а само 0,8% се остварува со продажба на стопанските пазари.

²⁴⁶ Информацијана остварените финансиски резултати на стопанството во СР Македонија во 1990 год. СОК на Македонија, Цкопје 1991 год.

²⁴⁷ Цените на производителите на индустриските производи во 1990 год., во однос на 1989 год., се зголеми близу пет а цените на мало седум пати

| | Износ во милиони динари | | | | |
|---|-------------------------|--------|-----------|-------|-------|
| | износ | индекс | структура | | |
| | 1989 | 1990 | 1989 | 1990 | |
| 1.Деловни приходи | 28539 | 139487 | 489 | 89,6 | 94,5 |
| -приходи од продажба на производ, стоки и услуги на домашен пазар | 19936 | 116012 | 582 | 62,6 | 78,6 |
| -приходи од продажба на производи, Стоки и услуги на странскиот пазар | 3806 | 11858 | 312 | 11,9 | 8,0 |
| -други деловни приходи | 4797 | 11617 | 242 | 15,1 | 7,9 |
| 2. Приходи од финансирање | 2809 | 2897 | 108 | 8,8 | 2,0 |
| 3.Вкупни приходи | 522 | 5134 | 982 | 1,6 | 3,5 |
| Вкупен приход | 31871 | 147518 | 463 | 100,0 | 100,0 |

Извозот во Републиката го остваруваат, главно, дестеина индустриски гранки кои во приходите од продажба на странски пазари учествуваат со 67,6% и тоа црната металургија со 30,7%, производство на електрични машини и апарати со 8,2%, производството на хемиски производи со 5,3%, текстилната индустрија со 12,3%, цевларската индустрија 4,1%. Напроти нив, дел од носечките гранки и области речиси воопшто не остваруваат приходи по оваа основа, односно нивната свртеност, главно, е кон домашниот пазар. Таков е случајот со електростопанството, нафтената индустрија, индустријата на неметали, производството на сообраќајни средства, производство на градежни материјали, на финални производи од дрво, прехранбена индустрија, земјоделството, градежништвото, сообраќајот и врските и т.н.

Стопанството во 1990 година искажа 147,5 мил. Дин. Вкупен приход а 147,6 мил.дин. вкупни расходи што близу петпати (индекс 482) повеќе во однос на претходната година. Поинтензивното растење на расходите од приходите, присутно во текот на цела 1990 година, услови влошување на крајните финансиски ефекти, изразено преку бавниот растеж на бруто добивката (индекс 195) и интензивирање на загубата на деловната година (индекс 501).

| Табела 11 | | Во милиони динари | | | |
|-------------------|---------------|-------------------|----------------|--------|---------|
| Испитувана година | Вкупен приход | Индекс | Вкупни расходи | Индекс | Разлика |
| 1989 год. | 31871 | - - - | 30616 | - - - | + 1.255 |
| 1990 год. | 147518 | 463,0 | 147623 | 482,0 | - 105 |

Споредбените показатели покажуваат дека вкупните расходи на стопанството се поголеми од вкупните приходи за 105 милиони динари.

Во 1990 година стопанството на Македонија оствари 3,1 милијарда динари, бруто добивка, како позитивна разлика меѓу вкупните приходи и расходи кај дел од правните лица, а истовремено 656 правни лица искажаа поголеми расходи од приходите во износ од 3,4 милијарди динари. Во однос на претходната година добивката е зголемена 95% а загубата од деловното работење петпети. Забавеното растење на бруто добивката укажува дека се влошуваат финансиските резултати и кај правните лица што работат позитивно.

Инаку, на ниво на стопанството, крајниот ефект меѓу бруто добивката и загубата од деловното работење е негативен (369 милиони динари), од што 105 милиони динари се негативна разлика меѓу приходите и расходите и 263 милиони динари се иземената ревалоризација пред утврдувањето на бруто добивката од позитивниот резултат.

Од изнесените податоци се гледа дека резултатите на работењето на индустриските претпријатија во македонското стопанство не задоволуваат. Тоа се должи на постојаното намалување на производството и извршените услуги, ниското користење на капацитетите и намлената продуктивност на трудот и слично.

Исто така, неликвидноста на македонското стопанство, високото ниво на достасаните, неизмирени побарувања, присутните проблеми со нередовната исплата на личните доходи и критичната ликвидност на банките со привремени блокади во работењето, особено негативно се одразуваат врз тековното работење.

За разрешување на овие и другите проблеми кои го следат македонското стопанство, најнапред е неопходно да се изврши сеопфатна анализа на истите по стопански субјект, потоа да се диференцираат истите спрема влијанието (дали се од макро или микрo влијание), па да се преземат соодветни мерки.

Покрај другите мерки што треба да се преземат за решавање на проблемите би ги навеле следниве :

1. Воведување современи форми на организација на работењето, што треба да овозможи поекономично и порентабилно работење. Во оваа насока би ги споменале :

- Сегментирање на глобалното претпријатие на помали технолошко - пазарни заокружени организациони целини (друштва) доколку тоа не е извршено (а со тоа и распределвање на репродукционите средства спрема припадноста во зависност од обликот на организирање) ;

- Воведување професионален управувачки апарат (се мисли на ангажирање професионални или непосредни раководители) ако се утврди дека дел од проблемите се настанати заради слабости во раководењето ;

- Соодветна организација на сите служби и сектори како на ниво на претпријатијето, така и во организациони единици ;

2. Намалување на залихите ;

3. Забрзување на наплататана побарувачката со барање начин за затворање на побарувањата. Ако нема можности за директно наплаќање од страна на должникот, тогаш да се бараат кругови на затворање, да се зама стока, компензации и слично ;

4. Ориентација кон доходовни и пазарно верифицирани програми ;

5. Поголемо користење на можностите за сопственичко трансформирање и претворање на претпријатијата во акционерски друштва (претежно поголемите претпријатија) и др.

Од страна на републиката треба да се преземат следниве активности :

1. Целосно извршување на мерките на програмата за економска реформа ; 2. Измирување на обврските на Федерацијата спрема републиките и тоа врз основа на курсните разлики , премиите и регресите, потоа од Фондот на федерацијата, како и врз социјалните програми и девизното штедење ; 3. Изградување систем за развој на стопански неразвиените подрачја ; 4. Санација на банките, како услов за санација на стопанството ; 5. Да се изврши деблокада на финансискиот систем и да се обезбеди функционирање на овој систем, со што би се реализирале акцептните налози,

судските решенија, како и остварување на бариерите што го оневозможуваат циркулирањето на стоките, капиталот и работната сила во овој период и др.

Со преземањето на овие и слични други мерки и активности би се овозможило приспособување на стопанството со цел да се надмине постојната криза и да се овозможи непреченото функционирање на пазарните законитости и услови на стопанисување. Во пазарните услови на стопанисување пазарниот субјект - претпријатието, максимирајќи ја својата добивка (проффит), истовремено ја остварува и општествената цел - максимизирање на општествениот производ.

ТРЕТ ДЕЛ

ИЗБОР И РАНГИРАЊЕ НА КРИТЕРИУМИТЕ ЗА ПОВРЗУВАЊЕ И ЗДРУЖУВАЊЕ НА ИНДУСТРИСКИТЕ ПРЕТПРИЈАТИЈА

1. Општ теоретски поглед за важноста на критериумите

Развој и раст на претпријатието, врз основа на неговото репродукционо поврзување и профитабилно работење, бара квалитативен истражувачки приод, кон целокупните услови на стопанисување во соодветниот простор и време.

Еден од таквите приоди е утврдувањето на критериумите врз кои што ќе се поределуваат правците за репродукционо поврзување и здружување на претпријатијата. Тоа произлегува од самата суштина на економската оправданост за постигнување што подобри ефекти од таквото поврзување и здружување.

Ефектите, пак, се основен мотивирачки фактор за развивање на тие процеси, било дас е работи за ефекти од инпутот на сложениот систем што ќе се развие (суровинската снабденост, енергетската зависност, трудо интензивното или капиталинтензивното потврдување, инвестиционата активнос и тн.) или ефектите од аутпутот (зголемување на продуктивноста, профитабилноста, извозната насоченост, животниот стандард и тн.).

Во тој поглед, различните ефекти што би имале значење за таквото поврзување и здружување можат да се третираат како релативни предности или недостатоци, односно како мерила (критериуми) за развивање на таквите процеси.

Тргувајќи од тој аспект сметаме дека развивањето на процесите на репродуктивното и прфитабилното поврзување и здружување на претпријатието не може да се одвива стихијно, туку тоа мора да се заснова на избрани и верифицирани критериуми.

Голем е бројот на различните критериуми што влијаат врз успешното развивање на овие процеси за развој на претпријатието. Тие се како од економска, демографска, политичка, така и од друга пророда. Имаат различна релативна важност во различни земји и подрачја и различните етапи на индустриски развој.

Така, на пример, во индустриски развиените земји и региони каде научно -техничкиот прогрес има голем продор, развојот на претпријатието се насочува точно кон оние области што се носители на тој продор, каде еден од најзначајните критериуми се јавува пропулзивноста на гранката и групацијата. Исто така, во тие региони, заради високите трошоци на работната сила се врши нејзина заштеда (воведување висока компјутеризација, роботика и слично), што значи критериумот на трудоинтензивност има помала важност, отколку во неразвиените региони.

Во неразвиените земји и региони, покрај трудоинтезивноста - како фактор, посебна улога има и богатството со природни ресурси и слично.

Значи, критериумите имаат различна релативна важност, во различните земји, региони, и различните етапи на развојот.оттука произлегува сознанието дека кај нас, за развојот и растот на индустриските претпријатија, врз основа на репродукционото поврзување и профитабилното работење, ќе имаат значење различни критериуми. Некои о нив, во различните етапи на развојот на претпријатието, ќе имаат понагласено значење, други, пак, помало значење или пак ќе се јават нови критериуми и слично.

Во тој поглед, пишувајќи и за критериумите врз кои ќе се развива идниот индустриски развој на земјата д-р Радмила Стојановиќ истакнува : " Она што со сигурност може да се каже за еден долг период е тоа дека и натаму ни останува користењето на познатите критериуми, а сосема друго е прашањето за нивниот распоред според важноста, како и почитувањето на одделни односи, посебно на некои од нив, како на изменет начин "²⁴⁸.

Во овој труд, како практично верифицирани критериуми, што заземаат посебно место во индустрискиот развој, ќе ги наведеме :

1. Пораст на вработеноста ;
2. Намалување на дефицитот на платниот биланс ;

²⁴⁸ Д-р Радмила Стојановиќ:"На путу ка високо индустријализованом социјализму ",савремена администрација, београд 1984 год., стр. 182

3. Пробив на светскиот пазар со домашни производи ;
4. Пораст на животниот стандард на населението ;
5. Намалување на трошоците на производството ;
6. Намалување на капиталниот коефициент ;
7. Вклопувањето во светските текови на науката и техниката и брзината на продорот на информациите ;
8. Зголеменото користење на помалку лимитираните природни ресурси ;
9. Намалувањето на неискористеноста на капацитетите и затворање на тесните грла " т.е. намлувањето на диспропорциите ;
10. Пораст на учеството на производите во вкупните инвестиции ;
11. Побрзите интеграциони процеси, особено организирањето големо - техно системи ; и
12. Брзината на остварување на новите методи на управување (посебно кај информациите и одлучувањето), како и подигнувањето на квалитетот на системот на палнирање на развојот.

Практичните сознанија упатуваат на заклучокот дека за развојот на индустриските гранки (од макро аспект), односно индустриските претпријатија (од микро аспект) нема влијание само еден критериум, туку истовремено паралелно или кофликтно дејствуваат повеќе критериуми. Истите, имаат различен степен на мерливост, што значи дека некои од нив можат квантитативно да се измерат, а други само квантитативно да се оценуваат.

Во тој поглед, д-р Никола Узунов ²⁴⁹ квантитативната и квалитативната оценка на структурата и структурната ориентација на индустријата на Македонија ја врши според следниве критериуми :

- Суровинска снабденост ;
- Капиталинтензивноста ;
- Трудоинтензивноста ;
- Расположливоста со нематеријални фактори (кади и наука) ;
- Пропулзивност ;
- Степенот на преработка и обработка ;

²⁴⁹ Д-р Никола Узунов, "Структурна ориентација во индустријата на Македонија ", м.спис. "Споански преглед" 3-4/1972

- конкурентноста (компаративан предност) ;
- доходовноста и акумулативноста ;
- девизен ефект ;
- комплементарноста и
- дисперзибилноста.

Со комбинирано и сводно квантифицирање на дејството на сите критериуми земени заедно, е извршено анализирање и рангирање на индустриските гранки. Согласно ваквото рангирање би се засновала и нивната структурна ориентација.

Не наведувајќи го изнесувањето и на други автори (како што се цитираните автори во ови труд, д-р Никола Кљусев, д-р Методија Несторовски и др.), само би додале дека голем е бројот на критериумите што имаат особено влијание зрз развојот на индустријата и стопанството не би бил толку изразен, ако тој не е поттикната од развојот на претпријатието, како самостоен субјект.

Имено, со анализирање и оценување на критериумите, претпријатието поуспешно ќе го насочува своето репродуктивно поврзување и здружување. Односно, нивната квалитативна и квантитативна оценка ќе можат да се разоткријат насоките каде што претпријатието најдобро ќе ги постигнува своите економски ефекти од работењето.

2.Избор на критериумите

Бројноста на критериумите и нивното значење за идниот развој и раст на индустриското претпријатие не, не спречува да извршиме нивен избор. Брз основа на анализа и оценка на индустриските гранки, како и на нивната комплементарност, можат да се извлечат соодветни сознанија и за правците што водат кон подобрување на процесите на репродукционото и профитабилното поврзување.

Оценката на индустриските претпријатија по гранки и нивната можност за репродукционо поврзување и здружување ќе ја извршиме преку следните критериуми:²⁵⁰

- 2.1.Комплементарност и дисперзибилноста
- 2.1.Капиталинтензивност
- 2.3.Трудоинтензивност
- 2.4.Енергоинтензивност
- 2.5.Пропулзивност
- 2.6.Степен на користење на капацитетите
- 2.7.извозната насоченост и девизната ефикасност
- 2.8.Влијанието на животниот стандард и животната средина
- 2.9.Продуктивноста и економичноста
- 2.10.Профитабилноста (акумулативноста).

²⁵⁰ Иако критериумите се многубројни ние ќе се задржиме на наведените кои сметаме дека имаат најизразито дејство за развивање на процесите на развој и раст на претпријатието преку неговото репродукционо поврзување и здружување. За критериумите зборува и докторската дисертација на м-р Методија Несторовски под наслов "Можности и насоки за потимализација на структурата на индустријата на СР Македонија" Економски факултет Скопје 1986 год.

Овој многу значаен труд како и навесените трудови на д-р Никола Узунов "Структурната ориентација на индустријата во СР Македонија" и д-р Никола Кљусев "Стратешките насоки на СР Македонија" ни претставуваат инспирација и за нашето изнесување за критериумите за поврзување и здружување на индустриските претпријатија.

Докторантот Методија Несторовски за наведениот труд ги изнесува следните критериуми :

- 1.Капитал и интензивност
- 2.Трудоинтензивноста
- 3.Енергоинтензивноста
- 4.Суровинската снабденост
- 5.Ефикасноста на основните фондови и на инвестициите
- 6.Продуктивноста на трудот
- 7.Акумулативноста
- 8.Пропулзивноста
- 9.Стабилност на растежот
- 10.Извозната насоченост на производството и девизната ефикасност
- 11.Искористувањето на постојните резерви на капацитетите
- 12.Ефектот врз животниот стандард на населението
- 13.Комплементарност
- 14.Компаративна предност
- 15.Дисперзибилност
- 16.Влијанието врз намалување на структурните диспропорции
- 17.степенот на изразување на техничко-технолошкиот прогрес
- 18.Придонесот на гранките врз смалувањето на регионалните економски односи
- 19.Влијанието брз квалитетот врз човековата природна околина

Во натамошното изнесување ќе направиме согледување на нивното значење за правците на репродукционото поврзување издружување на индустриските претпријатија.

2.1.Комплементарноста и дисперзибилноста

Самиот аспект на третираната проблематика во овој труд ни дава право овој критериум да го ра21

згледаме како прв, бидејќи тој укажува на меѓусебната поврзаност на гранките, односно претпријатијата.

Значи, комплексноста, како критериум ја покажува меѓусебната поврзаност и зависност на гранките.Овој критериум ја покажува зависноста на производството и потрошувачката на одделните индустриски претпријатија од производството и потрошувачката на други претпријатија, стопански дејности и стопанската структура на исти или други региони, како и нивната интеракциска поврзаност.

Во современите услови на стопанисување критериумот комплементарност ја опфаќа структурата на инпутот (корисстењето на репроматеријалите, енергијата, сретствата, поремата и сл.) и аутпутот (реализација на производите, услугите) на индустриските претпријатија по одделни гранки, во различните региони.

Оттаму, комплементарноста има структурен и регионален карактер.

Структурната содржина на комплементарноста, најизразено и најсликовито се прикажува преку **input - output** табелите.

Табелите на меѓусебните односи на стопанските дејности т.е. **input - output** табелите претставуваат еден посебен биланс во рамките на целокупниот систем на општествените трансакции што ги опфаќаат : производството,потрошувачката, понудата, побарувачката,извозот, увозот, инвестициите и слично.

Анализирајќи ги структурните карактеристики во стопанското подраче на Македонија, може да се забележи дека постојната состојба произлегува од структурата на производните гранки на дејности на Републикава, од големината и структурата на производните гранки на дејности, како и од големината и структурата на финалната потрошувачка кај нас.

Поопширно погледнато редоследот спрема интензивноста на врските на индустриските претпријатија по дејности со останатите стопански субјекти би бил :

1. Електростопанството
2. Металопработувачката дејност
3. Преработка на хемиски производи
4. Производство на хемиски производи
5. Производство на нафтени деривати
6. Машиноградба
7. Производство на електрични машини и апарати
8. Производство и преработка на хартија
9. Графичка дејност
10. Преработка на каучук
11. Производство на афинални производи од дрво
12. Црна металургија
13. Производство на сообраќајни средства
14. Преработка на неметали
15. Производство на градежен материјал и тн.

Индустриските претпријатија кои со својата главна дејност припаѓаат на гранките за производство на пијалоци, производство и преработка на тутун, производство на железо, производство на обоени метали, производство на руди од обоени метали, производство на добиточна храна, производство на кожа и крзно, производство на јаглен, имаат најслаба комплементарност со другите стопански субјекти.

Зборувајќи за комплементарноста, како критериум, не можеме а да не споменеме некои врски помеѓу комплементарните гранки. Така, на пример, електростопанството има јаки врски во својот **input - output** со производството на јаглен, производството на железна руда (**output**), производството на руда од обоени метали, производството на обоени метали, производството на хемиски производи, производството на градежен материјал, производството и преработка на хартија, производство на текстилни производи и ткаенини, преработка на каучук и сл.

Индустриските претпријатија од металопработувачката дејност имаат изразени врски со претпријатијата за производство на сообраќајни средства, производство на електрични машини и

апарати, производство на финални производи од дрво со инсталациони и завршни работи и тн.

Претпријатијата за производство на хемиски производи особено јаки врски имаат со индустриските претпријатија за производство на обоени метали, преработка на неметалите, производство на хемиски производи, производство на текстилни производи и пласман, производството на кожа и крзно и тн.

Овде би ги изнесле нашите општи размислувања во поглед на комплементарноста на стопанските субјекти од аспект на нивното производство и надополнувањето на производниот асортиман. Имено, мал број индустриски производи се произведуваат во индустријата на нашата Република, а како носители се суровинските гранки од црната и обоената металургија, неметалите, базната хемија, и сл., чии производи се со понизок степен на преработка. Меѓу нив нема, не се застапени во поголем обем производите од металопреработувачката дејност, електромашиноградбата и опремата. Тоа значи, дека иако претпријатијата од металопреработувачката дејност имаат доста врски со останатите субјекти, сепак, нивното учество е мало во вкупното производство на индустријата, и тн.

Со интензивирање на процесите на репродукционото поврзување и здружување сметаме дека ќе се подобрат резултатите на работењето особено преку зголемувањето на учеството на производите од металопреработувачката дејност, финалните производи, производството на асообраќајни средства (делови), некои производи од машиноградбата, електроопремата и слично.

Процесите на репродукционото поврзување, врз основа на комплементарноста, мораат да претставуваат приоритет во натамошниот стопански развој на Републикава.

2.2. Дисперзибилност

Дисперзибилноста, пак, како критериум, ја изразува територијалната разместеност на индустриските субјекти, како и на другите стопански субјекти што се во меѓусебни односи со нив.

Територијалната разместеност на индустриските субјекти е различна. Тоа произлегува од самата стопанска дејност на

субјектите и од влијанието на многубројните постојни фактори и критериуми.

Посебно изразена дисперзибилност имаат оние индустриски субјакти чија локација на капацитетите на е ограничена само со еден доминантен фактор. Природа на нивната стопанска дејност и предност во користењето на одделни стопански фактори и критериуми, им овозможува да бидат распоредени во повеќе индустриски центри, односно населби.

Направеното истржување упатува на заклучокот дека кај нас најголема диспрезибилност имаат индустриските субјекти на готови текстилни производи.

Во испитуваниот период од 1979 - 1990 год. бројот на единиците на текстилниот комплекс се движеше од 120 до 130 единици, од кои : на гранката за производство на текстил и ткаенини отпаѓаат околу 40 единици, а на гранката за производство на готови производи околу 90 единици²⁵¹. Покрај големата концентрација на единиците по градовите, капацитетите на оваа гранка се разместени и во помалите населени места, односно во приградскиот и селскиот простор.

Исто така, висока дисперзибилност имаат и субјектите на металопреработувачката дејност (околу 50 единици, односно 20 единици во испитуваниот период), субјектите од прехранбениот комплекс, особено производството на прехранбени производи (околу 130 единици), потоа следат субјектите од дрвопреработувачкиот комплекс (со околу 80 единици 0 распространети скоро во сите поголеми населени места, па индустриските субјекти од неметалниот комплекс, па индустриите за производство на електрични машини и апарати, производството и преработувачката на хемиски производи, производство на обувки, графичка индустрија, производство и преработка на тутун и др.

Послаба дисперзибилност имаат индустриските претпријатијачија дејност е од екстрактивна природа, бидејќи нивната локација е поврзана со суровинската база, како и индустриските претпријатија за производство на метали, нафтени деривата, машиноградбата и други, за чија дејност се потребни

²⁵¹ Податоците за бројот на единиците на оваа и другите индустриски гранки се прикажани во табелите за структурата на индустријата по гранки и дејности, презентирани во овој труд, како извор користени се СГМ од Републичкиот завод за статистика Скопје, од 1981 - 1991 год.

поголеми капацитети, со висока концентрација на средства, работна сила и нематеријални фактори.

Не задржувајќи се на опширно елаборирање на овој критериум, ќе истакнеме дека истиот може многу да придонесе за репродукционото поврзување на индустријските претпријатија во согласност со нивната територијална аразместеност. Тоа значи дека респектирајќи ја важноста на одделните критериуми, процесите на репродукционото поврзување и здружување на територијата можата да бидат насочени кон усогласување на дејноста на историските индустриски претпријатија, како и кон диверзифицирање на производството (дејноста) на поврзаниот (и здружениот) систем. При ваквото поврзување и здружување мора да се тргнува од економската оправданост, со претходна асепаратна научно истражувачка активност.

2.3. Капиталинтензивноста

Во зависност од природата на стопанската дејност што ја извршуваат одделните стопански субјекти, различно е и комбинирањето на факторите на производство. Така кај, некои претпријатија преовладува факторот техничка опременост над факторот работна сила, и обратно.

Стопанските субјекти односно оние што се наоѓаат на повисоко рамниште гранките, и што се засноваат врз висок органски состав на капиталот, или гранките што бараат или ангажираат сразмерно повеќе производно технички средства, а помалку работна сила се нарекуваат капиталинтензивни гранки.

Во нашиот истражувачки период за да оцениме колку средства се потребни за развивање на дејноста, капиталинтензивноста ќе ја мериме преку релативната потреба од ангажирање технички средства (инвестирање) за отворање на едно работно место. Поконкретно кажано, неа, ќе ја искажеме преку вредноста на активните основни средства и преку бројот на работните места во гранката. Иако, гледано теоретски, е поистинско ако како работни места се земе бројот на работниците во најмасовната (првата) смена, сметаме дека нема да има голема суштинска разлика ако во предвид се земе вкупниот број вработени, и со нив се вршат пресметките.

Според извршените пресметки, прикажани во табела 13²⁵², може да се заклучи дека најголемата капиталинтензивност има електростопанството чие ниво е за 6,4 пати поголемо од просечното ниво на индустријата. Тоа произлегува од високата вредност на инсталираните капацитети во електроцентралите, термоцентралите како и вредноста на хидроградбата. На второ и трето место доаѓаат производството на јаглен за 4,6 пати и производство на нафтените деривати (3,4пати), (заради направените нови влижувања и високата вредност на капацитетите). Натаму доаѓа производството на обоени метали што за 2,8 пати е повисоко од просечното, па црната металургија (2,1 пати), производство на базни хемиски производи (за 1,9 пати), производството на железна руда (за 1,7 пати) а сите тие се гранки со највисока капиталинтензивност, односно тука спаѓа производството на пијалаци, преработката на кучук, производството на добиточна храна, производство на градежни материјали, преработката на обоени материјали. Сите други гранки имаат потпросечни вредности.

Најниска капиталинтензивност имаат гранките за производство на финални производи на дрво (за 2,9 пати пониска од просечната), па гранката за производство на кожни обувки и галантерија (за 4,1 пати пониска од просечната), гранката за производство на бичена граѓа и плочи (за 4,5 пати пониска), гранката за производство на готови текстилни производи (за 4,7 пати пониска од просечната) и тн.

Ваквата ниска капиталинтензивност се должи на застарената опрема и ниската вредност на ангажираните машини и уреди.

Ниска капиталинтензивност имаат и гранките од металопреработувачката дејност и машиноградбата (за 2 пати пониска), производството на електрични машини и апарати, сообраќајните средства и друго.

Преку ваквата анализа на капиталинтензивноста сметаме дека се дава една слика за натамошните предприемачки активности на претпријатијата, во поглед на висината на влогот. Тоа значи дека својот развој и раст претпријатието може да го насочи во оние гранки каде, користејќи ја сопствената финансиска способност и системските мерки (кредитна погодност и слично) ќе постигнува најдобри ефекти.

²⁵² Извор СГМ 1990год стр. 229 РЗС - Скопје, Пресметките се наши Табела 13

2.4. Трудоинтензивноста како критериум

Стопанските гранки што се засноваат врз низок органски состав на капиталот, односно гранките што имаат или ангажираат сразмерно повеќе жив труд отколку производнотехничка опрема, се нарекуваат трудинтензивни гранки.

Ваквите гранки имаат особено значење на невработеноста, пред сè во услови на обемност на работна сила и изразена невработеност. Тоа значи дека трудинтензивноста претставува еден од основните критериуми врз кои се засноваат правците на развој и раст на претпријатието во услови на недостиг на средства.

Во врска со овој критериум најдобро е најнапред да ја погледнеме вработеноста по гранки.

Имено, ако ги погледнеме индустриските гранки, спрема апсолутната вработеност, ќе забележиме дека најголем број вработени имаат гранките од текстимната дејност и тоа :

1. Гранката за производство на готови текстилни производи ;
2. Гранката за производство на текстилни предена и ткаенини ;
3. Гранката за производство на прехранбени производи ;
4. Гранката од металопреработувачката дејност ;
5. Производството на сообраќајни средства ;
6. Црната металургија ;
7. Производството на електрични машини и апарати ;
8. Производството на кожа и обувки ;
9. Електростопанството ;
10. Преработката на неметални минерали ;
11. Производството на финални производи од дрво ;
12. Производство и преработка на тутун и тн. Со најмала вработеност е гранката за добиточна храна,разновидните производи и преработка на каучук.

Првите седум наведени гранки вработуваат повеќе од половина вработени во вкупната индустрија (119451 односно 56,6% од вкупните вработени во индустријата 210860).

За да видиме колкаво е зголемувањето на вработеноста во испитуваниот период 1979 - 1988 година ќе се послужи́ме со дадените показатели по години, според табелата.

Од дадената табела се гледа дека во периодот 1979 - 1980 год. најголемиот пораст на вработеноста бележи гранката за производство на обоени метали (234%), потоа за преработка на хемиски производи (231%), преработка на обоени метали (211%), машиноградбата (203%), прооизводство н акожни обувки и галантерија (201%), производство на електрични машини и апарати (185%) и тн. А најслаба или негатвна стапка на вработеност бележат гранките за производство за бичена граѓа и плочи (71%) и производството на финални производи од дрво (71%).

Погледнатао од аспект на зголемениот број вработени по гранки во периодот 1979 - 1988 година, во апсолутни износи се забележува дека најголем број нови вработени има во : гранката за производство на готови текстилни производи (17410 вработени), гранката за производство на текстилни предена и ткаенини (6098), производство на електрични машини и апарати (4893), производството на кожни обувки и галантерија (4465),производството на прехранбени производи (3813 нови вработени), металопреработувачката дејност (3650 нови вработени), преработка на хемиски производи (3298), и тн. а најмало вработување има во гранките за производство на железна руда (179), преработка на каучук (120 нови вработувања), графичката дејност (127 нови вработувања),производство на разновидни производи (113 нови вработувања). Додека , пак, кај гранката за ппроизводство на бичена граѓа и плочи и гранката за производство на финални производи од дрво има намалување на вработеноста (-586, односно -787 помалку вработени).

Општиот заклучок во поглед на овој критериум би бил дека во периодот 1979 - 1988 година, индустриските гранки со највисока трудоинтензивност се следниве :

1. Производство на готови текстилни производи ;
2. Производство н атекстилни предена и ткаенини ;
3. Производство на електрични машини и апарати ;
4. Производство на кожни обувки и галантерија ;
5. Производство на прехранбени производи ;

6. Металопреработувачката дејност ;
7. Преработка на хемиски производи ;
8. Електростопанството ;
9. Црната металургија ;
10. Производство на базни хемиски производи ;
11. Производство на сообраќајни средства .

Натамошниот редослед е даден во презентираната табела 14²⁵³.

Критериумот трудоинтензивност, во сегашните услови на стопанисување (висока невработеност, ниска инвестицион аактивност, слаба финансиска моќ и сл.), има големо знашење на развојот и растот на секое претпријатие, од аспект на користењето на расположливата работна сила. Во тој поглед таа особено доаѓа до израз во актуелните процеси за репродукционо поврзување и здружување на претпријатијата со цел усогласување на **input - output** факторите (снабденоста со суровини и пласман на готовите производи).

2.5. Енергоинтензивност

Енергоинтензивноста е од голема важност за развојот на индустриските претпријатија и воопшто за индустријата во целост.

Важноста на енергијата, пред се ,се заснова на нејзиното својство на покренувачка сила на машините, постројките и другите средства во индустријата.

Согледувањата за стопанскиот развој на Републиката до 2000 покажуваат дека проблемот на недостиг на енергија, посебно на електричната енергија, уште долго ќе биде присутен. Затоа, во наредниот период е потребен забрзан развој и на системот енергетика²⁵⁴.

За да видиме каква е потошувачката на енергија по индустриски гранки ќе се послужиме со табела 15²⁵⁵.

Од табелата се гледа дека најголем потрошувач на енергија е црната металургија (со 41,3% од вкупната потрошувачка на

²⁵³ ИзворСГМ 1979 - 1988 год. РЗС Скопје, Табела 14

²⁵⁴

²⁵⁵ Извор, Соопштение РЗС број 54 XXVII, од 09.05.91 год. Статистички годишник на Македонија 1981 - 1990 год., Статистички преглед 207 од РЗС на Македонија ,Скопје 1991 год. Табела 15

електрична енергија, односно и од потрошувачката на друга енергија). На второ место - како потрошувач на енергија - се јавува електростопанството (со околу 12,1% од вкупната потрошувачка на електрична енергија). Потоа следат гранките : производство на текстилни предена и ткаенини, производството на обоени метали, производството на базни хемиски производи, производството на градежен материјал, преработката на нематалнит минерали, производството на јаглен, производството на прехранбени производи, производството на сообраќајни средства и тн.

Најмали потрошувачи на енергија се гранките на графичката дејност, машиноградбата, производството на добиточна храна и разновидните производи и секундарните сировини.

Вака прикажаната потрошувачка на енергија по гранки не ни дава целосна слика за потрошувачката на енергијата и добиените ефекти од стопанисувањето.

За да добиеме пореален показател за енергоинтензивноста на гранката ќе се послужиме со друг показател што се добива од односот на вкупната потрошувачка на енергија на гранката и создадениот општествен производ на таа гранка.

Тргувајќи од тој показател на енергоинтензивноста на гранките расте по следниов редослед :

1. Машиноградбата ;
2. Производството на кожни обувки и галантерија ;
3. Производство и преработка на тутун ;
4. Производство на добиточна храна ;
5. Производство на готови текстилни производи ;
6. Производство на кожа и крзно ;
7. Металопреработувачката дејност ;
8. Производство на пијалоци ;
9. Производство на електрични машини и апарати ;
10. Графичката дејност ;
11. Производството на прехранбени производи ;
12. Преработка на хемиски производи и тн.

Значи, најмала енергоинтензивност има машиноградбата, а таа се зголемува по дадениот редослед.

Најголем потрошувач на енергија, според овој показател, е црната металургија, па следат производството на јаглен, производството на руди од обоени метали, производството на

градежни материјали, производството на базни хемиски производи и тн.

Индустриските претпријатија што припаѓаат на гранките со релативно ниска енергоинтензивност имаат можности за развој, ако ја користат предноста на овој доста важен ресурс.

Тоа значи дека при развивањето на процесите на репродукционото поврзување и здружување на претпријатијата треба да се има предвид критериумот енергоинтензивност.

2.6. Пропулзивност

Самото дејствување на многубројните фактори врз стопанисувањето на претпријатието, како и нивното искористување и ставање во функција на стопанисувањето, придонесува претпријатието добро да работи, а со тоа и да дејствува врз целиот систем, односно да биде пропулзивно или не (т.е. обратно).

Бидејќи индустриското претпријатие, го сфаќаме како подсистем во системот на гранката, групацијата или стопанството во целина, сметаме дека неговата пропулзивност може многу да придонесе за развојот на целиот систем, особено преку неговото репродукционо поврзување и здружување и профитабилно работење со други стопански субјекти - претпријатија.

Оттаму, пропулзивноста ја сваќаме како активност на еден подсистем со кој се ставаат во акција, активностите на другите потсистеми, или пак се влијае врз дејствувањето на нивниот повисок систем. Тоа значи дека пропулзивноста на одделно индустриско претпријатие може да влијае врз дејствувањето на други претпријатија во репродукциониот систем, преку снабреноста на репродукционите потреби како што се : пласманот на сировини и репроматеријали, средствата за производство, производството и пласманот на готовите производи или проширувањето на капацитетите, зголемувањето на производство и слично.

Пропулзивни се оние индустриски претпријатија, индустриски гранки, групации, кои побрзо се развиваат, а со тоа придонесуваат за побрз развој на стопанството во целина, особено преку воспоставените интеракциски односи со другите субјекти во окружувањето.

Како пропулзивни обично се сметаат оние гранки (групации) каде²⁵⁶

- производството расте со повисоки стапки ;
- растот на продуктивноста на трудот е висок ;
- во кои најинтензивно доаѓа до израз пробивот на техничко - технолошкиот прогрес ;
- коишто остваруваат високо ниво на акумулативност.

Сепак, општо земено, како најизразит показател за изразување на пропулзивоста е растот на производството и неговата продуктивност и акумулативност.

За најпропулзивни сектори во светот денес, се сметаат оние во коишто доаѓа до израз пробивот на техничко - технолошкиот прогрес, односно оние што се носители на тој прогрес (од електрониката, роботиката, информатиката, микробиологијата и тн.).

За да видиме каква е пропулзивноста на индустриските претпријатија, т.е. индустриските гранки во Македонија ќе се послужиме со показателот на општествениот производ даден во табела 16²⁵⁷, а показателите за продуктивноста и акумулативноста ќе ги прикажеме во наредните анализи.

Од направените пресметки во табела 16 се гледа дека движењето на општествениот производ по години, во испитуваниот период 1979 - 1989 год., не е стабилно, тоа значи дека општествениот производ, во зависност од промените во различните години, некогаш растел а некогаш опаѓал, но на ниво на индустријата растел со годишна стапка од 3, односно 4%, така што во испитуваниот период достигнал пораст за 41%.

Најголем раст на општествениот производ е забележан во машиноградбата каде што тој растел со стапка од 5% во 1980 год. 43% во 1982 год., 39% во 1983 год., 23% во 1985 год., 3% во 1986 год., 16% во 1987 год., 12 во 1988 год., 33% во 1989 година ; потоа следат гранките на електростопанството, производството на кожни обувки и галантерија и тн.

²⁵⁶

²⁵⁷ Извор ,СГМ 1985 год.стр. 157,Статистички преглед 1991 год. бр. 207, стр. 14,Пресметките се наши, Тбела 16

Рангирањето на првите гранки со најдинамичен раст на општествениот производ, во период 1979 - 1989 година, би било следново :

1. Машиноградбата ;
2. Електростопаството ;
3. Производство на кожни обувки и галантерија ;
4. Производство на готови текстилни производи ;
5. Преработката на каучок ;
6. Производството на електрични машини и апарати ;
7. Црната металургија ;
8. Производството и преработката на хартија ;
9. Производството на сообраќајни средства ;
10. Преработка на хемиски производи.

Најнизок, т.е. негативен раст на општествениот производ, во испитуваниот период, бележат гранките за производство на бичена граѓа и плочи, производството на неметали, производството на појалоци, како и другите гранки што се прикажани во табелата.

Критериумот пропулзивност, заради поцелосна прегледност треба да се надополни со критериумите продуктивност, акумулативност и стабилност на растот на општествениот производ. Мерила за стабилност на растот на општествениот производ можат да претставуваат просечните отстапувања на годишните стапки на раст од просечните за испитуваниот период (стандардните девијации на стапките).

За поцелосна прегледност на пропулзивноста на гранките, неопходно е во натамошното изнесување таа да се дополни со показателите за продуктивност и акумулативност.

Идентификувањето на пропулзивите гранки (во нашата табела првите по ранг), всушност тоа значи дека тие се носители на индустрискиот развој, што е мошне важно за натамошното насочување на економскиот развој.

2.7. Степен на користење на капацитетите

Во процесите на репродукцијата, покрај располагањето со факторите што се јавуваат како појдовна основна, значајна улога има и нивното искористување. Ова особено е значењето во

постојните услови на стопанисување, при недостиг на иновациони средства за нови вложувања. Затоа, целосното и рационално искористување на капацитетите се јавува како важен критериум за остварување подобри резултати. Па, оттаму, следи и заклучокот дека повисокото ниво на искористеност значи и остварување поголеми производни резултати, и обратно пониското ниво на користење на капацитетите значи дека не се остваруваат планираните производни резултати. Тоа, пак, со себе повлекува и забавен развој на стопанството.

Нивото на користење на капацитетите во одделни гранки влијае врз нивото на користење на капацитетите во другите стопански гранки, поврзани во репродукционите циклуси.

Понискиот степен на користење на капацитетите од нормалното ниво укажува на можноста за зголемување на производството, без да се вложуваат дополнителни средства за набавување нови капацитети.

Во испитуваниот период користењето на капацитетите го прикажуваме во табела 17²⁵⁸.

Од дадената табела за користењето на капацитетите во периодот 1979 - 1989 год., се гледа дека нивното користење во индустријата изнесувало просечно околу 68%, што значи дека тие недоволно се користеле.

Основни причини за недоволното искористување на капацитетите во овој период (во анализите) се дефектите и поправките на средствата за што се проценува дека е изгубено околу 12% од можното време на користење. Други причини се недостигот на сировини и материјали, заради што се изгубени околу 5% од можните часови на користење на капацитетите, потоа недостигот на електрична енергија и слично.

Разгледувајќи го користењето на капацитетите по критериумот на техничко - технолошкото можно време за работа ќе се забележи дека најдобро користење на капацитетите имала гранката за производство на метални минерали (87%), производството на руди од обоени метали со 82% и тн. Или рангирањето на гранките, според користењето на капацитетите, би било :

1. Производство на неметални минерали ;

²⁵⁸ Извор „Соопштение бр. 1 Скопје 29 Мај 1991 год. и СГМ 1984 - 1990 год. Пресметување на просекот е наш Табела 17

2. Производството на руди од обоени матријали ;
3. Производството на јаглен ;
4. Производството на песок, камен и чакал ;
5. Преработката на каучук ;
6. Производството на градежен матреијал ;
7. Електростопанство ;
8. Производството на кожа, крзно и кожана галантерија ;
9. Производство на готови текстилни производи ;
10. Машиноградбата ;
11. Црната металургија ;

Ниско користење на капацитетите имаат гранките за производство на доброточна храна, производството на тутун (62%), преработка на обоени метали (60%), производството на прехранбени производи (55%), а сосема ниско ниво на користење на капацитетите имаат гранките за производство на пијалоци (58%) и производство на бичена граѓа и плочи (54%).

Посебната анализа и истражувањето за користењето на капацитетите покажува дека тие недоволно се користат, што ја наметнува потребата од разоткривање на причините за таквата состојба. Тоа значи дека недоволното користење на капацитетите (сметање на нивната техничка состојба), дава можности за развивање на репродукциони процеси што ќе обезбедат нивно поцелосно користење.

Со поголемо активирање на недоволно искористените капацитети ќе се овозможи и зголемување на производството, а со тоа и во тој циклус и зголемување на општствениот производ на ниво на индустријата и стопанство, воопшто.

2.8. Извозната насоченост и девизната ефикасност

Една од приоритетните задачи на стопанството во натамошниот развоен период мора да претставува извозната насоченост.

Зголемувањето на извозот мора да биде една од целите со посебно значење при проектирањето на развојот, не само заради актуелно неповолната релација меѓу увозната зависност и извозната способност на нашето стопанство, туку и заради долгорочниот интерес од развоен аспект за извозот врз здрави економски основи.

За да ја видиме досегашната извозна активност на нашата индустрија, ќе ивршиме анализа и тоа преку показателот за учеството на извозот на индустриските претпријатија од гранката во вкупниот извоз на Републиката и тоа ќе го прикажеме во табела 18²⁵⁹.

Испитувањето на резултатите од извозната насоченост во периодот 1979 - 1986 година, покажуваат дека најголем извоз се извршил (според следното рангирање) по овој редослед :

1. Производството на готови текстилни производи ;
2. Производството и ппрерабтката на тутун ;
3. Производството на кожни обувки и галантерија ;
4. Производството на хемиски производи ;
5. Црната металургија ;
6. Производството на електрични машини и апарати ;
7. Производството на текстилни предена и ткаенини ;
8. Производството на сообраќајни средства ;
9. Производство на прехранбени производи ;
10. Производство на обоени метали ;
11. Металопрерабтувачката дејност ;
12. Преработката на неметални минерали ;
13. Ппреработката на хемиски производи ;
14. Машиноградбата ;
15. Производството на руди од обоени метали и ин.

Од дадената табела се гледа дека најголемо учество во вкупниот извоз имаат традиционалните гранки, како што се : гранката за готови текстилни производи, која во целокупниот извоз во Републиката учествува со 11,4% ; тутунската индустрија со 10,3% ; производството на кожни обувки и галантерија со 8,5% ; производството на хемиски производи со 8,3% ; црната металургија со 7,3% ; производството на електрични машини и апарати 7,1% ; производството на текстилни предена и такаенини со 6,6% ; производството на сообраќајни средства со 6,4% и тн.

Покрај со овој показател, извозната насоченост на гранките може да се прикаже и со показателот на извозот во општествениот

²⁵⁹ Извор, СГМ 1984 год. стр. 238, пресметките се наши
СГМ 1987 год. стр. 269, пренесени пресметки од СГМ 1987 год.
Пресметките и рангирањето се наши

производ на гранката или со учеството на извозот од гранката во вкупниот општествен производ на стопанството и слично.

Меѓутоа и при таквата анализа се утврдуваат истите извозни показатели само што не е можна извесна промена во редоследот.

Извозната насоченост на индустриските претпријатија е доста значајна од аспект на девизната ефикасност и од аспект на целокупната стопанска ефикасност на земјата.

Затоа, во натамошниот период, при креирањето на извозната стратегија, треба да се тргнува од прифаќањето на она производство кое што во моментот е нај конкурентно на свтскиот пазар, односно да се форсира он апроизводство за коешто производствената способност на работната сила најсилно е изразена.

2.9. Влијанието на животниот стандард и животната средина

Тргнувајчи од фактот дека животниот стандард на населението е во директна зависност од оствареното материјално производство, остварениот доход и општествената репродуктивност на трудот, заклучуваме деканеговиот пораст е во зависност од растот на тие елементи.

Подобрувањето на животниот стандард, пак, предизвикува зголемување на личната потрошувачка на населението. Личната потрошувачка е основна компонента на животниот стандард, а личниот доход е нејзиниот основен извор.

Зголемувањето на личниот доход по работник е во корлативна зависност од многубројните фактори, меѓу кои најзначајно е достигнатото ниво на продуктивноста на трудот, акумулативноста (профитабилноста) на оствареното производство.

Оттаму како показател за влијанието на животниот стандард и животната средина врз потрошувачката, ќе го заземе чистиот личен доход по работник.

Показателот чист личен доход по работник, всушност, во извесна смисла е еден од показателите на стопанисувањето на претпријатието преку кого што се гледа успешноста на стопанисувањето на претпријатијата, односно гранката.

Овој показател има значење на идниот развој и раст на индустриските претпријатија , но не како самостоен туку во сооднос со другите критериуми.

Па, така гранките со повисок личен доход по вработен добиваат поголема релативна важност во нивното рангирање по приоритетност.

Од направеното рангирање, во испитуваниот период 1979 - 1989 година, се гледа дека највисок чист личен доход имале следниве гранки ²⁶⁰:

1. Производство на руди од обоени метали ;
2. Електростопанството ;
3. Преработката на каучук ;
4. Ппроизводството на базни хемиски производи ;
5. Производството на нафени деривати ;
6. Производството на обоени метали ;
7. Црната металургија ;
8. Ппроизводството на железна руда ;
9. Производството на јаглен ;
10. Производството на сообраќајни средство ;
11. Преработка на обоени метали ;
12. Производство на кожа и крзно ;
13. Машиноградбата ;
14. Преработката на хемиски производи ;

Најнизок личен доход (под просечниот) имале гранките за производство на бичена граѓа и плочи, производство на финални производи од дрво, производство на готови текстилни производи, производство на готови текстилни предена и ткаенини и производство на пијалочи, графичката и преработката на неметали.

Висината на чистиот личен доход е многу важно мерило за подобрување или влошување на животниот стандард на вработените, но таа не е и главен критериум за давање приоритетност во развојот на индустриските претпријатија, односно гранката. Овој критериум, во комбинација со другите, маоже да послужи за определување на приоритетноста на развојот на индустриските претпријатија.

²⁶⁰ Извор, Користени 1980 - 1990 год. и врз нивна основа се направени пресметки и е извршено рангирање Табела 19

Од друга страна, пак, грижата за заштитата на животната средина мора да претставува главна задача и да предначи пред современиот индустриски развој. Тоа значи дека не треба на секој начин да се форсира развојот на оние гранки што вршат нарушување на природната околина односно ја загадува истата.

Како загадувачи на водата и воздухот се јавуваат разните хемикалии што се ослободуваат при работењето на субјектите од хемиската индустрија. Пак, како послабо загадувачки би се навеле металопреработувачката индустрија, машиноградбата, графичката и тн.

Значи, заштитата на животната средина мора да се има предвид и во натамошната структурна ориентација на индустриските претпријатија треба да се оди кон развивање на преработувачки дејности со повисоки фази на преработката, кои ќе дојдат до израз со нивното репродукционо поврзување и здружување.

2.10. Продуктивност

Претпријатието, извршувајќи ја својата стопанска активност, треба да стопанисува така што неговите резултати да бидат поголеми од направените вложувања во процесите на репродукцијата. Тоа значи дека, претпријатието мора да работи профитабилно.

За постигнување на таа цел тоа да се стреми кон остварување на што поголеми резултати со исти или помали вложувања, односно во своето работење да се раководи од определени економски принципи и критериуми.

Најизразени принципи, што се засноваат на економската логика и што се формираат под влијание на економските закони, се : продуктивноста, економичноста и рентабилноста (акумулативноста).

Неоспорен е фактот дека продуктивноста на трудот е доста значаен економски критериум во стопанисувањето на претпријатието.

Заради самата сложеност на поимот, во економската литература постојат многубројни дефиниции за продуктивноста, со оглед на тоа кој елементи се земаат за нејзино изразување.

Со оглед на тоа што во процесот на производството учествуваат голем број на фактори во, продуктивноста може да ја набљудуваме како резултат на сите фактори што учествуваат во неговото создавање.

Нивото на продуктивноста е резултат на способноста и умешноста на човекот кој врз основа на користење на другите фактори во дадено време, може да произведе поределена количина употребни вредности (учиноци).

Продуктивноста ќе биде дотолку поголема доколку и влијанието на бројни фактори (техничката опременост на трудот, степенот на користење на капацитетите, користењето на работното време, примената на техничкиот прогрес, факторите од организациона природа, ефикасноста на управувањето и тн.) е поизразено.

Заради различното дејство на факторите, различно е и нивото на продуктивноста на трудот по одделни индустриски претпријатија, односно гранки. Затоа, за да видиме каква е продуктивноста на трудот ќе се послужиме со табелата 20²⁶¹.

Во табелата 20 се обработени податоците за некои години од периодот 1979 - 1989 година, од каде што може да се види движењето на продуктивноста по години и гранки, а исто така и просечното учество на гранката во просекот на продуктивноста на индустријата.

Во испитуваниот период најголема продуктивност на трудот е забележана кај индустриските претпријатија од гранката за преработка на обоени метали и таа е повеќе од 3 пати поголема од просечната продуктивност на индустријата (односно 317,1%) ; потоа следат индустриските субјекти од гранката за производство на железна руда, чија продуктивност, исто така, е поголема за 3 пати (или 309,8%) ; индустриските субјекти на тутунската гранка, чија продуктивност е 2,7 пати поголема од просечната (266,8%) ; индустриските субјекти на гранката за производство на базни хемиски производи (259,2%) ; гранката за преработка на хемиски производи (2020,2%) и тн.

²⁶¹ Извор, Статистички преглед бр. 207 од 1991 год. стр. 14
И СГМ 1984-1985 год., Пресметките се наши

Редоследот на првите индустриски претпријатија, односно на гранките со надпросеечна продуктивност во периодот 1979 - 1989 година, би бил следниов :

1. Преработка на обоени метали ;
2. Производство на железна руда ;
3. Производство и преработка на тутун ;
4. Производство на базни хемиски производи ;
5. Преработка на хемиски производи ;
6. Електростопанство ;
7. Преработка на каучук ;
8. Производство на електрични машини и апарати ;
9. Производство на градежен материјал ;
10. Производство на руди од обоени метали и
11. Производство на пијалоци.

Додека, пак, индустриските претпријатија од гранките за производство на бичена граѓа и плочи и производство на јаглен имаат ниска продуктивност на трудот (9,2 пати, односно 4,6 пати пониска од просекот на Републиката). Потоа следат гранките за производство на нафтени деривати (2,8 пати пониска), графичката дејност, производството на обоени метали, производството на кожни обувки и галантерија, производството на финални производи од дрво и тн.

Критериумот продуктивност, во комбинација на другите критериуми, претставува патоказ за репродукционо поврзување и профитабилно работење на секое претпријатие.

2.11. Економичност

Критериумот економичност, како показател на зависноста меѓу оствареното производство и направените трошоци, има улога на стабилизатор при извршувањето на стопанските задачи. Тоа значи дека неговите сигнали укажуваат на начинот на работењето на претпријатието, односно дали направените трошоци се во рамките на нормалното остварено производство или пак обратно.

Не навлегувајќи во дефинициите на економичноста, ќе кажеме дека во поширока смисла, таа го покажува односот меѓу оствареното производство (пазарно воларизирани ефекти) и вкупните направени трошоци.

За тоа како се движела економичноста на индустриските претпријатија во периодот 1979 - 1989 година, ќе се послужиме со табела 21²⁶², каде што се дадени показатели за некои испитувани години.

Од табелата се гледа дека во испитуваниот период најекономично работење покажале индустриските претпријатија од следниве гранки :

1. Производство на неметални минерали ;
2. Производство на текстилни тредена и ткаенини ;
3. Производство на пијалоци ;
4. Производство на камен, чакал и песок ;
5. Машиноградбата ;
6. Производство на готови текстилни производи ;
7. Производство на кожни обувки и галантерија ;
8. Производство на разновидни производи ;
9. Производство на руди од обоени метали ;
10. Производство на кожа и крзно ;
11. Графичката дејност ;
12. Ппроизводството и преработката на тутун ;
13. Производство на електрични машини и апарати ;
14. Металопреработувачката дејност.

Според оствареното ниво на економичноста во стопанисувањето на индустриските претпријатија, надпросечни вредности постигнале индустриските претпријатија од гранките : производство на неметални минерали (1,42), производство на текстилни предена и ткаенини (1,40), производството на пијалоци (1,47), производството на камен ,чакал и песок (1,39), машиноградбата (1,38), производството на готови текстилни производи (1,38), производството на кожни обувки и галантерија (1,36), и тн.

Послаба економичност покажале индустриските претпријатија од гранките , како што се : производството на нафтени деривати (0,92), производството на железна руда (1,05 односно 87% од просечната на индустријата), црната металургија (1,6 односно 88% од просечната), производството на базни хемиски производи (1,14 односно 95% од просечната), и тн.

²⁶² Извор, СГМ 1981стр. 146-147

СГМ 1987стр. 166, пресметките се наш

Критериумот економичност дава слика за работењето на индустријаките претпријатија, во поределено време и на поределена стопанска дејност, што може да послужи како основа за натамошниот развој и раст на претпријатијата.

2.12. Профитабилност

Во пазарни услови на стопанисување, профитабилноста (акумулативноста) е значаен квалитативен показател за успешното стопанисување на претпријатијата. Тој истовремено е мотивирачки фактор и значае критериум за натамошниот развој и раст на претпријатието и насочувач за неговото репродукционо поврзување и здружување. Тој показател го изразува степенот на сопствените можности за развој на секој стопански субјект посебно.

За да го видиме движењето на акумулативноста во периодот 1979 - 1989 година, ќе се послужиме со обработените податоци од табела 22 ²⁶³.

Од табелата се гледа дека разликите во акумулативноста меѓу гранките се големи и изразени поединечно.

Воопштено погледнато, може да се заклучи дека акумулативноста, на ниво на индустријата, е ниска.

Индустријските претпријатија што имаат повисока акумулативност од просечната на индустријата се издвојуваат во следниве дејности :

1. Производство на пијалоци ;
2. Производство на обоени метали ;
3. Производство и преработка на тутун ;
4. Производство на добиточна храна ;
5. Производство на кожа и крзно ;
6. Преработка на обоени метали ;
7. Производство на прехранбени производи ;
8. Производство на текстилни производи и ткаенини ;
9. Производство на електрични машини и апарати ;
10. Преработка на каучук ;
11. Преработка на хемиски производи ;
12. Производство и преработка на хартија ;

²⁶³ Извор, СГМ, 1981 стр. 146, СГМ, 1983 стр. 192, СГМ, стр. 166, СГМ стр. 171, Статистички преглед бр. 207 од 1991 стр. 20-21 табела 22

13. Производство на разновидни производи.

Значи според показателот акумулативноста²⁶⁴,²⁶⁵, (однос помеѓу акумулацијата и доходот), следува дека само 13 индустриски гранки оствариле повисоко ниво на акумулативност од просечното на индустријата. Така, индустриските претпријатија за производство на пијалоци оствариле 1,3 пати повеќе акумулација од просечното ниво, индустриските претпријатија за производство на обоени метали (1,29 пати повисоко ниво), тутунските претпријатија (1,19 пати), индустриските претпријатија за добиточна храна (1,17 пати повисоко ниво), индустриските претпријатија за кожа и крзно (околу 1,15 пати повисоко ниво), потоа следат индустриските претпријатија за преработка на обоени метали, прехранбени производи, текстил, електрични машини и апарати и тн.

Од друга страна како индустриски претпријатија со многу ниска акумулативност, во овој период, се издвојуваат оние од областа на нафтените деривати (каде воопшто нема акумулација), производството на железна руда (3,1 пати пониско ниво), производството на јаглен (2 пати пониско ниво), електростопаството, производството на бичена граѓа и плочи, производството на сообраќајни средства и тн.

За поголема реалност во испитувањето на акумулативноста потребно е истата да се прикаже и како однос меѓу акумулацијата и просечното користење средства. Но, заради просторот не ја прикажуваме и таа табела. Па, сепак, и спрема тие податоци, движењето на акумулативноста е слична, иако со малку изменет распоред, но не се нарушува глобалниот распоред на приоритот.

Бидејќи врз профитебилноста влијаат голем број фактори (некои од нив ги прикажавме во вториот дел од овој труд), големата релативна вредност на овој критериум, спрема истражуваните податоци, не ветува квалитативни промени во натамошниот развој.

Меѓутоа, профитабилноста - акумулативноста е еден од најзначајните критериуми и при планирањето на развојот и растот на претпријатијата при нивното репродукционо поврзување и здружување. Преку овој критериум се прикажува реалната способност на индустрискиот систем при неговото стопанисување.

²⁶⁴ Истото од 204 табела 23

²⁶⁵ Во овој прилог е дадена и другата разработена табела на акумулативноста (однос помеѓу вишокот на производство и општествениот производ) каде распоредот на гранките е маку изменет табела23

Врз основа на претходно изнесените согледувања , може да се констатира следново:

- Фимите се вклучуваат во три вида иновативна активност. Инвентивност е активност на создавање и развивање нов производ или процес. Иновација е процес на комерцијализирање на производи или процеси што произлегле од инвентивност. Имитација е усвојување на иновација од слични фирми, често конкурентни на фирмата. Имитацијата обично води кон стандардизација на производ или процес и пазарна прифатеност.
- Претприемаштвото и корпоративното претприемаштво се повеќе се практикуваат во многу земји. Користени од претприемачите, претприемаштвото и корпоративното претприемаштво се силно поврзани со националниот економски растеж. Овој однос е примарна причинза за зголемената примена на претприемаштвото и корпоративното претприемаштво во земји во глобалната економија.
- ТГри основни пристапи се користат за продуцирање и управување со иновациите: интерни корпоративни претприемаштва стратегиски сојузи и припојувања. Самостојното стратегиско однесување и поттикнатото стратегиско однесување се два процес на интерно корпоративно претприемаштво. Самостојното стратегиско однесување е процес од долу нагоре, преку кој производниот шампион ја потпомага комерцијализацијата на иновативна стока или услуга. Поттиканото стратегиско однесување е процес од горе надолу, во кој сегашната стратегија и структура на фирмата ги помагаат производните или процесните иновации што се поврзуваат со нив. Така, поттикнатото стратегиско однесување произлегува од моменталната корпоративна стратегија, структура и системи на награда и контрола на организацијата.
- Меѓународната интеграција станува се повитална во напорите на фирмата да одреди или да постигне вредност од нејзините напори во интерно корпоративно вложување. Потпомагана од меѓуфункционалните тимови, меѓуфункционалната интеграција може да го намали времето што и е потребно на фирмата за воведување иновативни производи на пазарот. Меѓуфнкционалната интеграција, исто

така, може да го подобри производниот квалитет, и на крај, да креира вредност за потрошувачите.

- Во комплексната глобална економија, тешко е за една фирма да го поседува сето знаење што е потребно за конзистентно и ефективно иновирање. За да постигне пристап до специјализирано знаење што често се бара за иновации, фирмите можат да формираат кооперативен однос како стратегиски сојуз со други - понекогаш дури и со конкуренти.
- Припојувањето се третиот основен пристап што фирмите го користат за продуцирање и управување со иновации. Иновациите можат да се постигнат преку директно припојување или индиректно инвестирање. Примери на индиректно инвестирање се формирањето на целосно поседуван сектор на ризичен капитал и примена на приватен пласман на ризичен капитал. Купувањето иновации, сепак, доаѓа со ризикот за намалување на интерната инвентивност на фирмата и нејзините иновативни способности.
- Малите фирми се особено погодни за промовирање иновации што не бараат големи суми на капитал. Затоа малите фирми стануваат вибрантен дел на индустријализираните нации, креирајќи повеќе работни места отколку големите фирми во текот на изминатата декада.
- Големите фирми се проренби за промовирање иновации што се должат на капиталните барања. Малите фирми често се сметаат подобри во креирање на специјализирани производи и ширење на иновациите преку продавање на делови од големите корпорации. Така, соработката меѓу големите и малите фирми често води кон успешни процеси на производни иновации.

ЧЕТВРТ ДЕЛ

МЕЃУСЕБНИТЕ ЕКОНОМСКИ ОДНОСИ ВО СЛОЖЕНИТЕ ИНДУСТРИСКИ СИСТЕМИ КАКО ФАКТОР И КРИТЕРИУМ ЗА ПОВРЗУВАЊЕ И ЗДРУЖУВАЊЕ

1. Општ теоретски осврт врз содржината и карактерот на меѓусебните економски односи

Економските односи во организациската структура на претпријатието претставуваат клучен елемент за ефикасно функционирање на целината.

Доколку економските односи не се адекватно поставени во претпријатието, тогаш не може реално да се очекува негово ефикасно функционирање, а тоа значи ни ефикасно стопанисување.

Тие се решавачки фактори за донесување одлуки на органите на управување и раководната структура, при изборот на облиците на организирање на претпријатието и нивните единици, при определувањето на големината на одделните претпријатија, при изборот на обликот и шитината на репродукциониот поврзување и здружување со други претпријатија, а во текот на стопанисувањето, при донесувањето на многубројни одлуки за финансирањето, инвестирањето, развојот и други активности.

Теоретската научна мисла и практичниот есознанија упатуваат на констатацијат дека оптималното стопанисување на претпријатието е определено од големината на остварената добивка (профит), било таа да се зголемува со ефикасно користење на концентрираните сили, (производните фактори, средствата, трудот, знаењето, иновативноста и сл.) или со економијата на организацијата и заштедите во расходите кои по правило се пониски доколку претпријатието соодветно е организирано, како по организациони единици, така и по служби, функции и сл., и со воспоставување оптимални односи во функционирањето на деловите и целината.

Економските односи во претпријатието претставуваат главен фактор за негово ефикасно функционирање, т.е. ефикасно стопанисување.

Какви ќе бидат економските односи во претпријатието, пред се, ќе зависи од неговата организациона структура, односно дали истите ќе бидат поизразени онаму каде што организационите единици претставуваат автономни целини, т.е. "профитни центри" и можат самостојно да воспоставуваат односи како со внатрешноста на системот, така и со окружувањето или тоа ќе се одвива поинаку.

Во нашево изнесување под економски односи ги подразбираме односите меѓу организационите единици (подсистеми), чија содржина ја чинат економските цели со почитување на економските принципи.

Значи, интерните економски односи се засноваат на претпоставено внатрешно циркулирање на стоквните текови. Притоа е "значајно тие да се сведат на одредени економски цели, а тоа значи во процесот на организацијата и регулирањето на економските односи, да се засноваатна критериумите на почитување на сите акции кон крајната економска цел".²⁶⁶

Во таа смисла, во претпријатието, економските односи ќе бидат дотолку поразвиени, доколку организационите единици претставуваат техничко - економски автономни целини. Од овој аспект интерните економски односи можеме да ги разгледаме како односи во:

1. Едноставно, т.е. монопроизводно претпријатие (Мо) и
2. Сложено, т.е. мултипроизводно претпријатие (Мр).

Во изнесената поделба под едноставно монопроизводно претпријатие подразбираме такво претпријатие, каде со оглед на неговата организациона структура и процесот на работата (еднообразната дејност што ја извршува) не е рационално да се врши негова сегментација на автономните делови, односно тоа самото претставува една зокружена репродукциона целина. Бидејќи во ова претпријатие не е можно да се формираат заокружени економски единици (профитни центри) кои меѓу себе ќе воспоставуваат разменски (купопродажни) односи, затоа таквите

²⁶⁶ Д-р Драгослав Славич, "Организација, расподела и обрачун по радним јединицама" Космос Београд 1989год.стр.63

односи се воспоставуваат меѓу претпријатието како целина и окружувањето.

Во ваквото едноставно, т.е. монопроизводно претпријатие можат да се следат резултатите на помали групи (делови на претпријатието), односно да се водат интерни пресметки како во однос на деловните со вкупниот резултат, во однос на направените трошоци, реализацијата и сл.

За разлика од монопроизводното претпријатие, интерните економски односи најизразено можат да се развиваат во техно - економските организациони единици во здруженото, т.е. во мулти производно претпријатие.

Под здружено мултипроизводно претпријатие подразбираме такво претпријатие кое, всушност, е составено од две или повеќе техно - економски организациони единици како подсистеми кои, според својот процес на стопанисување, можат да претставуваат и самостојни - автономни целини - претпријатијата.

2.Критериуми за организирање на работењето по организациони единици

Во зависност од материјалните текови што се одвиваат во претпријатието ние во натамошните изнесување ќе разгледаме три основни типови на организациони претпријатија²⁶⁷. Врз основа на нивната репродукциона поврзаност и здруженост и разликуваме :

1. Претпријатие со цврста репродукциона (технолошка) поврзаност на деловите ;
2. Претпријатие со делумно репродукционо (технолошки) поврзани делови и
3. Претпријатие со независно репродукционо поврзани делови.

Здруженото, т.е. мултипроизводното претпријатие со цврсто репродукционо поврзани делови претставува таков вид

²⁶⁷ Проф.д-р Марин Бубле во статијата економски односи у предузачу ја застапува ваквата определба на мултицелуларното (сложено) претпријатие и тоа мултицелуларно претпријатие го дели на следниве видови : 1. Претпријатие со потполно материјално спрегнати делови

2. претпријатие со делимично материјално спрегнати делови

3. претпријатие без материјално спрегнати делови., во м.ч. Директор 11/88

претпријатие во кои неговите делови претставуваат технолошки фази за производство на заедничкиот производ (производи) " Тука ,всушност, " аутпутите " на едниот дел претставуваат " инпути " за другиот дел во составот на претпријатието " ²⁶⁸.

Како ова претпријатие ќе функционира, т.е. дали овие технолошки процеси ќе бидат прекинати, многу зависи и од воспоставните интерни односи. Бидејќи, овде се работи за производство на заеднички производ кој само заеднички оформен може да се реализира на пазарот, неопходно е воспоставување на такви економски односи преку кои ќе се врши следење на поединечните резултати на деловите, преку заедничкиот резултат вреднуван на пазарот. Значи економските односи во овие делови се воспоставуваат врз принципот на нивното учество во заеднички остварените резултати од работењето, изразени преку остварениот принос.

Воспоставувањето економски односи е неопходно од следниве аспекти :

- Со самото следење на резултатите (книговодството и сл.) се добива претстава за деловниот успех за деловите ;
- Од самите резултати по деловите може да се констатира како тие поединечно работат (добро или лошо), а оттука се донесуваат заклучоци за нивното понатамошно работење или не ;
- Заклучно со остварените резултати се следат и сите други активности, наградувањето развојот, инвестирањето и сл.

Мултипроизводното претпријатие со делумно репродукционо поврзани делови, претставува таков тип на претпријатие во кое деловите, покрај тоа што материјално се во интеракциска спрега, спрегнати односно технолошки се зависни во производниот процес, исто така тие можат и самостојно да ги пласираат своите производи. Тоа значи дека аутпутите на едниот дел не мора да бидат и инпути на другиот дел, односно другиот дел во наредната фаза може тие аутпути да ги набљудува и од друго претпријатие со таква дејност.

Мултипроизводното претпријатие со независно репродукционо поврзани делови претставува таков тип претпријатие во кое деловите на технолошкиот процес се независни едни од

²⁶⁸Проф.д-р Марин Бабл, "Економски односи у предузечу"м.ч. Директор 11/88стр 66

други, односно тие не се материјално поврзани, при што секој дел си има независни инпути и аутпути, но тие се најдуваат во заедничкото сложено претпријатие заради големиот број заеднички цели, како што се на пример :заедничката реализација на производите, диверзифицирано производство, заедничко стратешко планирање, заеднички развојни цели и слично.

Основните подрачја во кои се воспоставуваат економските односи во мултипроизводното претпријатие се следниве ²⁶⁹ :

1. Подрачјето на размената на производите и услугите т.е. подрачјето на интерниот пазар на стоки и услуги и
2. Подрачјето на алокација на капиталот, т.е. интерен пазар на капитал.

3. Подрачје на размена на производите и услугите во претпријатието

Размената, како фаза во репродукциониот циклус на претпријатието, се состои од продавање и купување производи, односно извршување услуги. Меѓутоа, продавањето и купувањето ги изразуваат општествено економските односи меѓу продавачите и купувачите кои се регулираат со соодветни договори.

Општиот економски закон, кој е карактеристичен за размената, е законот на вредноста во пазарни околности.

Почитувајќи го законот на вредноста, здружените субјекти во мултипроизводното претпријатие вршат размена на своите производи или услови и притоа остваруваат приход.

Во ваквото претпријатие стекнувањето приход можеме да го разгледаме во два основни облика и тоа :

- а). Со продажба на производите и услугите меѓу здружените членки во мултипроизводното претпријатие и
- б). Со учество на остварениот профит кој е заеднички резултат од работењето на здружените субјекти (организациони единици).

²⁶⁹ Ваквото гледање е застапено во западната литература меѓу кои : O.Williamson, Markets and Hierarchies, The Free Press, New York, 1975; M.Porter Administrative Regulation versus Market regulation in the Diversified Company, Harvard Business School, Discussion Paper 9.1977; A.Rugman, Inside the Multinationals, Croom Halm 1981

Основен мотивирачки фактор при ваквото остварување приход е профитот (добивката).

Профитот односно добивката како разлика меѓу вкупниот остварен приход и направените трошоци, е и мора да остане основна цел при стопанисувањето на здружените субјекти.

Преку него се мери и изразува економската ефикасност и репродукционата способност на претпријатието.

Економската ефикасност, пак, во голема мера, зависи од како се извршува интерната размена, односно како функционира механизмот со кој се врши интерната размена (дали истиот овозможува зголемување на приходот, односно намалување на трошоците ; дали врши поттикнување на поуспешна меѓусебна деловна соработка ; дали ја олеснува меѓусебната координација или не, и тн.).

Како позитивна страна во овој поглед, при затајување или влошување на некои од овие елементи, е тоа што може благовремено да влијае " Врвот " на претпријатието, преземајќи при тоа свои активности за подобрување на состојбата.

а) Оатварувањето приход со продажба на производите и услугит меѓу здружените субјекти, во рамките на здружението претпријатие, се нарекуваат уште и интерен пазар.

Ваквиот тип пазар е карактеристичен за претпријатието со делумно репродукциона поврзаност на деловите (организациските единици - претпријатијата) и за претпријатијата со независни репродукционо повзани делови.

Интерниот пазар се одвива во согласнос со пазарните карактеристики на купопродажбата. Така, одделни делови, субјекти во претпријатието, нудат, односно продаваат продукти или услуги, а дреуги пак побаруваат, т.е. купуваат (тие можат да купуваат такви производи и од други претпријатија надвор од ова мултипроизводно претпријатие), производи или услуги. Притоа, меѓусебните трансакции што настануваат се соодветни на оние на екстерниот пазар (надвор од мултипроизводното претпријатие), т.е. продадените производи или услуги се фактурираат прометно.

Условите на купопродажбата, испораката, плаќањето и сл. се регулираат со договор или други институционални мерки и тн., односно исто како и со другите претпријатија надвор од мултипроизводното претпријатие.

Плаќањето се врши согласно роковите за плаќање, а пак за продадената стока се добива соодветна сума на пари, односно се остварува приход.

Приходите на одделните делови, субјекти на претпријатието ќе бидат поголеми доколку тоа испорачува поголема количина на стоки по соодветни цени. Така, вкупниот приход на деловите на здруженото претпријатие би се формирал по следниов израз :

$$R_i = p_i q_i$$

При што R_i - приход од i - тиот дел на M_p претпријатието
 p_i - единечна интерна цена на i - тиот производ (иста е екстерната цена)

q_i - количина на i - тиот производ што интерно се пласира.

Продажните цени (p_i) по кои се формираат неопадените стоки можат да бидат, во нјчест случај, пазарни цени како на екстерниот пазар или соодветни интерни цени (какоа тоа ќе се договараат одделните делови на претпријатието, впрочем исто онак како што можат да се договараат две претпријатија што не во систем на мултипроизводното претпријатие за цените, пример : се дава попуст, рабат за купена поголема количина стоки и сл.

Преку соодветните критериуми, во натамошното изнесување, овој пазар ќе биде посебно разработен во согласност со пазарните услови на стопанисување.

б) Механизмот за стекнување приход од заедничкото работење е карактеристичен со цврста репродукциона (технолошка) поврзаност на деловите, односно за оние делови кои ги карактеризираат техничко - технолошка, организациска и економска меѓузависност. Тоа значи дека " меѓу здружените членки постои интеграција на трудот и капиталот со цел за заедничко работење на материјалното производство "²⁷⁰.

Всушност, целокупниот капитал е здружен на ниво на претпријатие, па тој претставува една негова целина и не би можел да се подели на организационите целини з акои ќе се произведуваат готови производи за реализација, туку на делови, организациони единици каде што се произведуваат еден ист вид полупроизводи (недовршени, фазни производи).

²⁷⁰ Д-р Живорад Стефановиќ, "Интеграција рада и капитала" м.ч. "Финансије "1 - 2/1990 год.стр.67

Кај ваквиот начин на остварување приход, како заеднички резултат од работењето на деловите на претпријатието, неопходно е да се воведат единствено, заедничко планирање и заедничко прифатени стандарди ²⁷¹. Сите составни компоненти при остварувањето и распределувањето на приходот од задничкото стопанисување, согласно законитостите за вредноста на трудот во услови на пазарно стопанисување се распределуваат по деловите.

Приходот кој што го остварува соодветен учесник, т.е. дел од претпријатието врз основа на учеството во остварениот приход, како заеднички резултат, би бил изразен со формулата :

$$R_i = k_i R$$

Каде е R_i - приход на i - тиот дел субјкт врз основа на учество во остварениот приход, како резултат од заедничкото стопанисување на деловите од претпријатието.

R - вкупен приход што се остварува со продажба на производите, кои се резултат од заедничкото стопанисување на деловите.

k_i - коефициентот на учество на i - тиот дел во остварениот приход.

4. Подрачје на алокација на капиталот (интерен пазар на капитал)

Алоцирањето на капиталот внатре во мултипроизводното претпријатие, под координација на врванта управа на претпријатието, поставува постоење на посебен механизам кој во услови на пазарно стопанисување овозможува насочување на капиталот на соодветни подрачја (одделни организациони единици, претпријатија), од каде што се очекува најголем принос.

Таквото алоцирање на капиталот во рамките на мултипроизводното претпријатие, се нарекува интерен пазар на капитал ²⁷². Тука се работи за комбинација на интерното, стратегиско

²⁷¹ Поопшито ваквиот начин на пресметување на интерните приходи врз заедничко прифатени ќе дадеме при изнесувањето на критериумите.

²⁷² Поопширно кај кои : O.Williamson, Markets and Hierarchies, The Free Press, New York, 1975; M.Porter Administrative Regulation versus Market regulation in the Diversified Company, Harvard Business School, Discussion Paper 9.1977; A.Rugman, Inside the Multinationals, Croom Helm 1981

планско насочување на капиталот и интерно конкурирање на одделните делови на репродуктивно поврзаното здружено претпријатие. Така, соодветниот капитал се алоцира во оние организациони делови - претпријатија, од мултипроизводното претпријатие каде што ќе даде најголем принос, а со тоа ќе доведе и до максимализација на неговиот глобален профит.

За воспоставување ваков начин на алоцирање на капиталот, автономните организациони единици на претпријатието треба да имаат своја самостојност при изнајдувањето решенија, што ќе бидат соодветни на нивните потреби, а врвот на претпријатието, односно управниот орган треба да го координира правилното функционирање на овој механизам, со тоа што ќе го има во предвид глобалниот интерес на целината.

Ценејќи го искуството на развиените земји, сметаме дека развивањето на механизмот на интерниот пазар на капиталот (средствата), бидејќи ќе обезбедува негово насочување во најрентабилните подрачја.

5. Теоретски и методолошки проблеми и критериуми за утврдување и распоредување на резултатите

Основните стопански субјекти, односно претпријатијата развивајќи интерен пазар на сторки и услуги и пазар на капитал, ќе се најдат во квалитативно нова положба при градењето на интерните економски односи. Таа нова положба произведува, првенствено, од соодветните пазарни услови на стопанисување.

Во такви услови на стопанисување, кога од една страна доаѓа до целосен израз самостојноста на стопанските субјекти, а од друга страна, пак, се јавува пазарот како верификатор и валоризатор на остварените производни резултати, треба да се создадат такви услови во кои стопанските субјекти ќе ги преземат сите економски и други одговорности за успешноста на донесените одлуки а со тоа ќе сносат и соодветни ризици од нивното дејствување.

Во такви услови на поголема независност и ризик, што ги предизвикува пазарот со сите реперкусии, одговорноста за квалитетот и благовременоста на економските одлуки се заострува.

Тоа посебно се однесува на донесувањето одлуки за избор на критериуми за репродукционо и профитебилно поврзување на стопанските субјекти.

Избраните критериуми за развивање на интерните економски односи претставуваат основа за успешно работење на мултипроизводното претпријатие и поттикнувачки фактор за проширување на таквите односи.

Под критериуми за репродукционо поврзување и здружување на стопанските субјекти - претпријатијата, ги подразбираме соодветните константи, вклучени во процесот на одлучувањето, како основи со кои се споредуваат промените во тој развиен систем. Промените на отстапување на тие променливи од константите во динамиката на системот служат како основа за преземање на соодветни мерки ²⁷³.

Изборот на критериуми треба да биде таков што ќе обезбеди успешно функционирање на системот на интерниот пазар на стоки и услуги на интерниот пазар на капитал, и ќе предизвика натамошно поттикнување за здружување на трудот и капиталот.

Во такви услови на заедничко стопанисување, заради постојано зголемување на профитот (добивката), со соодветни одлуки од заеднички интерес, се усогласуваат односите во производството, снабденоста со сировини, енергија и други материјални услови на трудот и производството, зголемување на производството на трудот, економичноста на работењето и сл.

Постојаното зголемување на профитот (добивката), како заедничка цел при интеграцијата на трудот и капиталот (репродукционо поврзување и здружување), како основен мотив за здружување и трајна деловна соработка, произлегува и од карактерот на репродукцијата и законите на стоковното производство.

Исто така, изборот на соодветните критериуми за интеграција на капиталот, т.е. неговото злоцирање, треба да се заснова на таква константа која ќе овозможи насочување на капиталот онаму каде што најдобро ќе се користи и оплодува.

²⁷³ Prof.d-r Stevan Kukuleca, vo Organizaciono poslovni Leksiko Rad, Beograd, dava pojasnuvawe za zborot kriterium, (cije etimolosko znacejnee merilo znak za raspoznavawe), i za vidovite kriteriumi

Тргувајќи од економската оправданост, интеграцијата на капиталот (средствата, акумулацијата), се јавува како фактор за зачувување на континуитетот на репродукцијата, реализирање на заедничките програми на развојот, основање нови претпријатија и осварување профит (добивка), како заедничка цел на деловната соработка.

Значи критериумите за репродукционо поврзување и здружување и во двата наведени случаи треба да бидат посебно дефинирани и определни.

За тоа што треба да претставува критериум за определување на учеството во заедничкото стопанисување постојата повеќе мислења. Ние го прифаќаме мислењето дека критериумот, мерилото треба да се сфати како ценовна, односно парична единица за мерење на учеството за здружените субјекти во заедничкиот потфат ²⁷⁴.

Управниот орган на претпријатието, користејќи ги сопствените сознанија и искуства и стопанисувањето, како на нашите стопански субјективно развиените земји, треба да формулираат и изградат сопствен за пазарот и цените, почитувајќи ги притоа внатрешните и надворешните специфичности, околности и имајќи ги предвид следниве детерминанти ²⁷⁵ :

- Самостојнот во одлучувањето и основна пазарна валоризација, како основа.
- Производна и деловна ефикасност, како преференција,
- Истражувачко - развојна и иновативна активност како метод за стекнување преференција,
- Организациона, координативна и информативна активност, како средство за намалување на ризикот и независноста и зголемување на стабилноста и адаптивбилноста на проимените.

²⁷⁴ Повеќе за ова кај проф.д-р Бранко трајкоски, "Стекнување и распределување на заедничкиот производ и доход во сложените организации на ЗТ", во книгата "Системи на распределба на доходот, продуктивноста и вреднувањето на трудот на оозт, како функција на економската стабилност", Економски факултет Прилеп 1982 год. стр.62

²⁷⁵ Д-р Слободан Максимович, "Систем и политика цјена, у регулисње економских односа измеѓу радних организација и њених асоцијација", мес.спис. Директор, 11/88, стр.70

Оттука произлегува дека изборот, односно оформувањето на критериумите за репродукционо и профитабилно поврзување и здружување треба да бидат такви што ќе овозможат несметано функционирање на интерните економски односи како поттик за натамошно проширување на ваквото поврзување.

Заради неопходно усогласување на поединечните, заедничките и општите цели и интереси, и обезбедување ефикасност и рационалност во функционирањето на механизмот на здружените субјекти, при изборот на критериумите е потребно да се изврши нивно анализирање и разграничување за тоа кои најефикасно би дејствувале.

Со цел да се даде подетлна анализа најпрвин ќе извршиме поделба на критериумите за репродуктивно профитабилно поврзување и тоа на :

1. Критериуми при остварување приход како резултат на заедничкото стопанисување и производство на заеднички производ ;
2. Критериуми при заедничко вложување на капиталот, т.е. алоцирање на капиталот.

6. Сопственичкиот однос и работниот придонес како критериум за распоредување на резултатите

Како критериум за регулирање на односите при интерната размена на стоките и услугите на организационите единици во претпријатието, и во странската, и во нашата литература се потенцираат интерни цени односно методи.

Интерните цени , всушност , се цени што се јавуваат на интерниот пазар на стоки (и услуги), како средство за регулирање на односите во размената меѓу организационите единици во претпријатието. Тие претставуваат парично изразена вредност на апроизводите (и услугите) што се предмет на интерната размена во претпријатието.

За тоа што треба да претставува основа за формирање на интерните цени, постојат повеќе мислења и поделби, меѓу кои се и следниве.

Имено д-р Марин Бубле ²⁷⁶, интерните цени ги дели на два дела :

1. Трошковно засновани интерни цени, утврдени по методите на **cost - plus**, маргинални и варијабилни трошоци ;
2. Пазарно засновани цени, утврдени со корекција на пазарните цени.

Проф. Д-р Бранко Трајкоски ²⁷⁷ интерните цени ги групира на следниов начин :

1. Корегирани екстерни цени на производите и услугите во меѓусебниот промет ;
2. Интерни цени или договорни цени на производите и услугите во меѓусебниот промет.

Проф.д-р Љубомир Бабан ²⁷⁸ како интерни цени што можат да се употребат во меѓусебните економски односи ги наведува следниве :

- а) пазарни цени ;
- б) договорни цени, кои се на ниво на пазарните цени, и
- в) систематски интерни цени.

Д-р Слободан Остоиќ ²⁷⁹ интерните цени кои се одредуваат на интерниот пазар, спрема методите и анивното формирање ги класифицира на :

1. Пазарно засновани интерни цени :
 - а) интерни цени засновани на пазарните цени,
 - б) корегирани интерни цени, и
 - в) договорни интерни цени.
2. Трошковно засновани интерни цени :
 - а) интерни цени со вградена акумулција ("**cost - plus**")цени, и
 - б) интерни цени кои опфаќаат маргинални трошоци.

Д-р Косановиќ ²⁸⁰ интерните цени ги класифицира на :

- а) интерни цени на зголемени целосни трошоци,
- б) маргинални трошоци,
- в) пазарни цени,

²⁷⁶ D-r Martin Buble, "Ekonomski odnosi u preduzecu", mes.spis. Direktor, 11/88 str. 67

²⁷⁷ Проф. Д-р Бранко Тракоски, "Стекнување и распоредување на..." оп.цит. стр. 63

²⁷⁸ Prof.d-r Ljubomir Baban, "Trzisna ekonomija", Skolska knjiga Zagreb, 1989 god. Str. 366

²⁷⁹ Slobodan Ostoic, "smoupravne korporacije..." op. cit.

²⁸⁰ D-r S.Kosanovic, "Interna cena u poslovnom sistemu", Ekonomski fakultet, Osijek, sit.spored, d-r Qubomir Baban, "Trzisna ekonomija..." str 365

- г) договорни цени, и
- д) системски интерни цени.

б) интерни цени базирани на корегирани пазарни цени,

- в) договорни интерни цени.

2. интерни цени формулирани врз основа на трошковната структура :

- а) интерни цени засновани на полна цена на чинење,

б) интерни цени со вградена акумуляција ("**cost - plus**") цени,

- в) интерни цени на маргинални трошоци.

Наведените приоди и класификација на интерните цени не се само плод на контемплациите на различните автори, туку произлегуваат под потребата за регулирање на интерните економски односи меѓу организационите единици (претпријатија) во претпријатието.

Во меѓусебните интерни економски односи на организационите единици, (претпријатијата), во зависност од тоа како се врши размената на интермедијарните производи, стоки или услуги, ќе се променуваат и одделните интерни цени. За производите, столите и (или) услугите, што се предмет на внатрешната размена, а истовремено имаат свој екстерен пазар и со тоа и со тоа своја екстерна пазарна цена, интерните цени во меѓусебната размена се формираат спрема пазарните цени. Во ваквите случаи здружените организациони единици (претпријатијата), своите производи интерно ги продаваат по истата цена ашто важи на екстерниот пазар. Значи, во овој случај интерните и екстерните цени се исти.

Доколку пак, интерните економски односи меѓу здружените организациони субјекти се темелат на заедничкиот производ (фазно производство, односно производство на производи што се вградуваат во единствениот производ) и заеднички остваруваат приход, односно овие фазни производи немаат екстерен пазар, т.е. екстерна цена, тогаш за формирање на нивните интерни цени како ориентација мора да се земе пазарната цена за заедничкиот финален производ, (стоката), преку која ќе се одржуваат трајните пазарни односи. Тие интерни цени треба да се базираат врз трошоците на производството на меѓуфазните производи, односно

оние трошоци што ќе ги признае пазарот, преку валоризирањето на финалниот производ.

Тоа значи, дека, во претпријатие со цврсти поврзани делови (организациони единици), каде организационите единици всушност, претставуваат меѓузависни технолошки фази за производство и реализација на заедничкиот производ и каде нивните резултати од работењето се вреднуваат при продажбата на заедничкиот финален производ, се наидува на практични проблеми во моментот на распределбата на остварените заеднички резултати, приходот. Тоа доаѓа оттаму што фазните производи на одделните делови на претпријатието немаат своја објективна вредност заснована на пазарните цени, па се поставува прашањето како да се утврди соодветното учество на секој дел од организационите единици во претпријатието.

За определување на учеството на деловите (организационите единици) во остварениот приход во литературата се изнесуваат и попрецизни методи, од многубројни автори меѓу кои би ги споменале некои од нив.

Проф. Д-р Јован родиќ²⁸¹ ги изнесува следниве методи за мерење на учеството на организационите единици во остварениот приход :

- а) методот на принос на консолидирани трошоци,
- б) методот на принос на ангажирани средства и
- в) методот на доходовна стапка.

Во тој поглед д-р Блажо Надев²⁸² ги изнесува следниве методи :

- а) метод на еднаква стапка на разликата на вкупните трошоци,
- б) метод на еднаква стапка на разликата во реализацијата на чистите трошоци во основните организации,
- в) метод на еднаква стапка на ангажитаните средства, и овде посебно го наведува "методот на доходовна стапка" при определување на учеството во заедничкиот приход.

Д-р Слободан Остоиќ²⁸³ ги изнесува :

²⁸¹ D-r Jovan Radic "finansjska analiza OUR" Savremena administracija Beograd 1983

²⁸² Д-р Блажо Надев, "аналитички проид кон стапката на реализација и доходовната тема", мес.спис. Сметковдстввени финансиска ревизија 2/1984

²⁸³ Д-р Слободан Остоиќ, оп. цит. стр. 150

1. Меродот на непосредна распределба на заедничкиот приход ;

2. Метода на пресметковни интерни цени.

Д-р Драгослав Славик²⁸⁴ во овие методи ги набројува :

а) системот на реална цена на чинење

- метод на "трошоци" плус,
- метод на принос на ангажирани средства,
- метод на принос на лични доходи,
- метод на функција на производството,

б) системи на целосни цени на чинење

- метод на контрибуционен додаток на ангажираните средства,
- метод на контрибуционен додаток на личните доходи.

Постојат и други автори кои изнесуваат свои гледања во однос на методите за пресметување на учеството во остварениот приход како заеднички резултат на стопанисувањето, но овде ќе го изнесеме и сопственото гледање во однос на пресметувањето на учеството на организационите единици.

Со оглед на реформските промени и преферирањето на пазарниот систем на стопанисување и пошироко со третирање на цената на капиталот, мислиме дека најсоодветни методи за пресметување на учеството на одделните организациони единици во остварениот приход би биле :

1. Методот на учество по работен (произведен) учинок ;
2. Методот на учество по чисто реална цена на чинење ;
- и
3. Метода на учество , спрема однапред определениот процент (договорени цени).

6. Метод на учество по работен (произведен) учинок

Методот на учество по "работен (произведен) учинок, односно спрема цената на фазното производство, сметаме дека е најпогоден за пресметување на учеството на организационите единици во остварениот приход, бидејќи обезбедува правилно

²⁸⁴ Д-р Драгољуб Словиќ, оп. цит. стр. 41

учество на двата фактора (постојниот и променливиот капитал, т.е. минатиот и тековниот труд) што ја создаваат вредноста и акумулативноста, како цел на стопанисувањето на секој стопански субјект.

Цената на производство на фазниот производ е еднаква на збирот на трошоците (цената на чинењето) и процентот на акумулацијата (просечниот профит).Цената, пак, на чинењето претставува збир на потрошените вредности : материјални трошоци, трошоци на ангажиран капитал (средства) и трошоци на трудот (работната сила), пазарно воларизирани и потрошоците условени со трошењето на елементите на производството, при извршувањето на производно - прометната функција во репродукцијата.

Распределбата на заедничкиот резултат на работењето спрема овој метод би гласела :

$$P_{fi} = \frac{TR}{P} P_i ,$$

односно

$$P_{fi} = k P_f ,$$

при што

$$k = \frac{P_i}{P}$$

TR = вкупната реализација на заедничкиот производ по пазарни цени, односно тоа е остварениот принос

P_{fi} = профитот (добивката) на **i** - тата организациона единица (претпријатие) во претпријатието

P_i = производната цена на фазниот производ која ги содржи сите потрошени вредности (материјалните трошоци, трошоците на ангажираниот капитал, средства, работна сила, издатоците и просечниот профит определен процент на акумулацијата).

P = производствена цена на заедничкиот производ, односно таа треба да претставува збир на производни цени по поделни фазни производи во организационите единици, т.е.

$$P = \Sigma (p_1 + p_2 + \dots + p_i)$$

Учеството во заедничкото производство, односно во реализацијата на производот, по наведениот метод се состои во тоа што секој учесник (организациона единица), во процесот на производството, учествува со својот вложен капитал **(c + v)** односно учеството на учесниците е земено, како по ангажирани средства, така и по ангажитан труд.

Врз основа на направените трошоци во фазното производство се формира цената на чинење на произведената количина фазни производи, односно со определеното процент на акумулацијата (што е поределена од страна на врвната управа на претпријатието) се формира производната цена на фазното производство.

Врвната управа на претпријатието решава колкав ќе биде процентот на акумулацијата од од фазното производство. Нивната одлука сметаме дека треба да биде иста за сите учесници заснована на профитната норма да биде засметана во centa на чинењето на фазните производи, односно пропорционално на цената чинење на фазното производство.

Оттука производната цена на фазните производи би била :

$$P_i = P_c + m$$

$$P_c = (c + v)$$

каде P_i = производна цена на фазните производи

P_c = цената на чинење на фазните производи

m = определен процент на акумулација,

додека пак производната цена на заедничкиот производ би била :

$$P = \sum (c + v)_i + \sum m = \sum P_{ci} + \sum m = \sum (P_c + m)$$

или
$$P = P_1 + P_2 + \dots + P_i$$

Остварениот заеднички финансиски резултат би бил

$$TP_f = TR - P$$

при што

TPf = вкупниот профит (добивката) што го остваруваат учесниците во заедничкото стопанисување при продажба на заедничкиот производ по пазарна цена ,

TR = вкупната реализација, односно остварениот приход при продажба на заедничкиот производ по пазарна цена

P = заедничката производна цена на вкупните трошоци за производството и заедничката акумуляција

$$P = (P_1 + P_2 + \dots + P_i) = \sum P_i \quad \text{или}$$

$$P = [(c_1 + v_1 + m_1) + (c_2 + v_2 + m_2) + \dots + (c_i + v_i + m_i)]$$

$$P = \sum [(c + v) + m]$$

Заради поедноставност во работењето овој метод може да се прикаже и табеларно, при што би изгледал на следниов начин :

Табела 24

| ОПИС | Организационен Дел 1 | | Организационен дел 2 | | Организационен дел 3 | | Претпријатие | |
|--|-------------------------|--------|-------------------------|--------|-------------------------|--------|------------------------|---------|
| а) постојан капитал средства на трудот амортизирани. | 60.000 | 6.000 | 40.000 | 4.000 | 70.000 | 7.000 | 170.000 | 17.000 |
| б) променлив капитал | 40.000 | 40.000 | 30.000 | 30.000 | 20.000 | 20.000 | 90.000 | 90.000 |
| предмети на трудот работна сила со своите изда. | 30.000 | 30.000 | 20.000 | 20.000 | 50.000 | 50.000 | 100.000 | 110.000 |
| Цена на чинење на производството Pc | 76.000 | | 54.000 | | 87.000 | | 217.000 | |
| Определ. договорен процент на акумуля. M=30% Пропорционално на вложениот капитал | 22.800 | | 16.200 | | 26.100 | | 65.100 | |
| Производна цена P | P1=98.800 | | P2=70.200 | | P3=113.100 | | P=282.100 | |
| Коефициент $\frac{pi}{K} = \frac{P}{P}$ | 0.3502304 | | 0.248479 | | 0.4009216 | | 1 | |
| TR вкупен Остварен ПРИХОД од заедничкото работење (предвиден Px 20%) | - | | - | | - | | 282.100x20% 338.520 | |
| R- остварен приход врз основа на учеството TR $R = K \times TR$ | 118.560 | | 84.240 | | 135.720 | | 338.520 | |
| $Pfi = TR - P$ $Pfi = K \times TPI$ | 19.760 | | 14.040 | | 22.620 | | 56.420 | |

Пректичната примена на овој метод се состои во тоа што членките, т.е. организационит единици, својот интерен прометна фазнит е производи, во меѓу пресметковните периоди, го извршуваат

по интерни цени што се формираат врз принципот на производни цени, а основа на нормирани (стандардизирани) елементи (трошоци) на цената што важат за сите учесници во заедничкото стопанисување.

По секој пресметовен период се утврдува масата на остварениот профит, акумулацијата на ниво на претпријатие или на поделни организациони единици.

Од изнесенiot период се гледа дека остварениот профит (акумулацијата) е разлика помеѓу пазарната цена на заедничкиот финален производ и неговата производна цена.

Распределбата на остварениот профит (добивката)се врши спрема коефициентите на ангажираниот капитал на поделните учесници, како што е дадено во формулите. Тоа значи, по секој пресметковен период се врши корекција на остварениот интересен финансиски резултат, во зависност од остварениот заеднички финансиски резултат.

Така, преку споредба на интерниот финансиски резултат со заедничкиот финансиски резултат, може да се утврди работењето на организационите единици.

Наједноставно тоа може да се види, при послаб заеднички финансиски резултат, каде како причина може да се јави затаеноста во производството на фазните производи, односно недоволната испорачаност на фазните производи за оформување и реализирање на финансискиот производ. Ваквото и слично следење на работењето ќе биде во согласност со координацијата во претпријатието и оформените служби за ревизија.

Овој метод го предлагаме за пресметување на учеството на поделните организациони единици во вкупниот заеднички остварен резултат, заради неговите предности меѓу кои би ги истакнале , главно следниве :

1. Неговата погодност во практичната апликација, бидејќи го зема во предвид вкупниот ангажиран капитал и очекуваната(соодветно определена "одозгора") акумулација за изработка на соодветниот учинок ;
2. Со самото додавање на акумулацијата, го има предвид и акумулативното работење во организационата единица ;

3. Со оглед на пазарното валоризирање на финалниот производ, обезбедува корекција на интерниот предвиден резултат ;

4. Дава можности за идентификување на слабостите во работењето на одделните организациони единици, а со тоа обезбедува и можности за "интервенирање" во смисла на разрешување на евентуалните проблеми;

5. Однапред ја утврдува вредноста (цената) на ангажираниот капитал при производство на определениот учинок.

Негови недостатоци би биле :

1. Однапред определена цена на производниот учинок, доколку не е предвидена нејзина еластичност во пазарните услови, може да предизвика неконкурентно однесување на пазарот ;

2. Доколку изостанува координирањето и контролирањето од страна на врвната управа, за работењето и ревизијата на вкalkулираните елементи на цената на производниот учинок, можат да се јават субјективности при формирањето на цената на чинење и акумулацијата, и тн.

3. Основен предуслов за промена на овој метод е да се знае точното учество на вкупниот капитал ($C + V$) по организациони единици во производството на заедничкиот производ.

7. Метод на учество по чисто реална цена на чинење на фазното производство

Пресметување на учеството по вој метод се состои во тоа што секој учесник, т.е. организациона единица во процесот на производството и реализацијата на заедничките производи или услуги врши интерно пресметување на фазното производство спрема реалната цена на чинење на единичниот производ, се до моментот на распределба на заедничкиот финансиски резултат.

Така извршената интерна пресметка на фазното производство (фазните производи \times реалната цена на чинење по единица производ од едната фаза, т.е. организациона единица) и во оваа фаза го евидентира како обврска од претходната фаза и

истовремено врши своја пресметка на нејзиното фазно производство, па и така продолжува во наредната технолошки зависна фаза, односно наредната трета фаза го евидентира збирот на пресметаната вредност на претходните две фазни производства, и врши своја пресметка на нејзиното фазно производство, а сето тоа продолжува се до онаа фаза организационен дел на последното ниво на претпријатието, каде што се врши продажба на финалниот заеднички производ.

Последната фаза односно онаа организациона единица, која е реализатор на финалниот заеднички производ, врши алоцирање на остварениот приход, а со тоа и на профитот (добивката) сразмерно на поединечното учество, спрема вредноста на фазното производство.

Вкупната заработувачка (профитот) претставува разлика меѓу остварениот приход, со продажбата на финалниот производ по пазарни цени и вкупната реална цен на чинење на финалниот производ, формирана од збирот на фазните производи како делови на финалниот производ што е предмет на продажба , т.е.

$$P_f = TR - (P_1 + P_1 + \dots + P_n)$$

$$P_f = TR - p$$

каде

P_f = вкупната заработувачка (профит, акумулативност) што се осстварува со продажба на заедничкиот производ на пазарот.

TR = остварениот приход како резултат на продажбата на заедничкиот финален производ на пазарот по пазарни цени

P_i = пресметана интерна вреднос на интерното производство по поделни гранки, пресметан интерен приход врз основа на реалната цена на чинење **i** -тата фаза

P = заедничка интерна вредност на финалниот производ.

Всушност, реалната цена на чинење ги пофаќа трошоците врз основа на средствата на работа, предметите на трудот, работната сила, соодветните издатоци и соодветно определениот процес на акумулација.

Распреселбата на остварениот приход од заедничкото стопанисување, по овој метод, се врши така што, тој се дели сразмерно со придонесот на учесниците во неговото остварување.

Матаматички израз за пресметување на учеството во заедничкото стопанисување би бил :

$$R_i = K_i * TR$$

$$R_i$$

$$K_i = \frac{R_i}{TR}$$

$$P_{fi} = K_i * P_f$$

Каде

R_i = приход од продажба на заедничкиот производ што му припаѓа на посебните организациони делови, фази како учество во заедничкиот остварен резултат на пазарот, односно остварениот приход.

K_i = коефициент на учество на поделните учесници во остварениот приход или во остварениот профит (заработувачката)

TR = остварен приход со продажба на заедничкиот производ на пазарот

P_{fi} = посебната заработувачка (профит) или учество во вкупната заработувачка (профит) на поделните организациони единици.

Истражувањето на вредноста на интерното производство што се пренесува од фаза во фаза во крајната финална реализирана фаза, сметаме дека треба да биде искажано преку количината произведени фазни производи по реална цена на чинењето, а исто така и финалниот производ,

т.е.

$$P_1 = P_{c1} \times q_1 \quad P_2 = P_{c2} \times q_2 \quad \dots \quad P_i = P_{ci} \times q_i$$

q_i

$$P = P_{c1} \times q_1 + P_{c2} \times q_2 + \dots + P_{ci} \times q_i$$

$$P_1 = P_c \times Q$$

каде

P_i = евидентиран интерен приход на фазното производство, односно, интерна вредност на фазното производство

P_{ci} = интерна реална цена на чинење по единица фазен производ

P = интерна заедничка производна цена, т.е. интерен приход од заедничкото стопанисување

q_i = количина фазни производи

Q = количина финални заеднички производи.

При претходното изнесување, по овој метод, се задржавме на фазното производство при производство на заеднички производ во технолошки фази, односно во претпријатие со цврсто репродукционо поврзани делови каде аутпутите од едната фаза претставуваат инпути во наредната фаза, односно за да се формира финалниот производ тој мора да мине низ трите фази на репродукционо поврзаните организациони единици.

Исто така, овој метод може да се анализира од аспект на неговите позитивни и негативни страни. Како предности на овој метод би ги споменале :

1. Погоден е за изразување на фазните трошоци односно цената на чинење на фазите делови во пооделните фази, а истовремено ги има предвид и цените на чинење на производството во претходните фази ;

2. Ги зема во предвид сите елементи на цената на чинење на фазниот производ, како и акумулативното работење на ниво на претпријатие (остварениот приход и неговото евидентирање по припадност и сличност).

Како недостатоци на овој метод би ги споменале :

1. Ограниченоста на неговата промена, односно тој може да применува само во цврсто репродукционо поврзани организациони единици во претпријатие каде што претходната фаза претставува виза за наредната фаза, а може и да се употреби за мерење на учеството во заедничкото стопанисување, каде заедничкиот производ се финализира во една фаза, а додека неговите фазни делови се реализираат во посебни паралелни

организациони делови, каде **outputite** на фазните производи не се нивни инпути, туку се **inputi** само на завршната фаза. Или, кога организационите единици произведуваат различни делови, со составување на тие делови, во одделна фаза, се добива заедничкиот производ ;

2. Бара строга контрола по фазите со цел да се избеже сидањето на цените и да се обезбеди економично работење по фазите.

8.Метод на однапред определено процентуално учество во остварениот приход - договорни цени

Овој метод за распределба на задничкиот остварен резултат, по основ на заедничкото работење, особено меѓу производните и прометните организациони стопански субјекти е доста распространет во практиката, и се регулира со однапред определеното учество на прометната организација во остварениот приход на производната организација. Тоа учесто се движи од 8% до 30% во зависност од гранката ²⁸⁵.

Тие односи во самоуправните спогодби често се нарекуваат учество во заедничкиот приход, а всушност беа купопродажни односи на екстерниот пазар, и затоа овие односи нема да бидат предмет на нашето разгледивање, туку односите што се јавуваат внатре во репродукционо поврзаните организациони делови на индустриското претпријатие, особено каде што тие можат да бидат разграничени на производни и продажни целини или при производството на исти фазни производи во деловите со ист капитал, т.е. да нема промени во ангажираните средства и работната сила додека се додека се произведуваат одделни производи.

Како поедноставен метод за определување на придонесот на одделните организациони единици во остварениот финансиски резулт, за однапред утврденото процентуално учество во заедничките резултати.

²⁸⁵ Во самоуправуваните спогодби за регулирање на учеството во заедничкиот приход во организациите, претпријатието, производство - промет се движеше од 18 - 21% во дрвната индустрија.

Тоа значи дека приходот се остварува на ниво на претпријатие, врз основа на продажба на производите или услугите на пазарот, по пазарни цени :

$$TR = p \cdot q$$

каде

TR - остварен приход од заедничкото стопанисување на деловите

P - пазарна цена на производите

Q - количина производ

Оттука произлегува и правилото : за да се оствари поголем приход непоходно е да се обезбеди поволна цена, како и соодветен квантитет и квалитет на производите за кои се заинтересирани и организационите делови - учесници во заедничкото стопанисување, бидејќи остварениот приход се распоредува соодветно утврдениот процес на учество, по деловите.

Учеството на одделните делови би се поределило по математичкиот израз

$$TR_i = k_i \cdot TR$$

каде

TR е остварен приход на ниво на претпријатие како резултат на заедничкото стопанисување на деловите

k_i - однапред утврден процент на учество

TR_i - остварен приход на организациониот дел,

Попрактично, овој метод би бил променуван во помали претпријатија, каде што можат да се издиференцираат два организациони дела - производство и трговија. Бидејќи комерционалната организациона единица е реализатор на заедничкото производство, тогаш :

$$TR_c = k \cdot TR$$

каде

TR_c - вкупен приход на комерцијалиот дел што се добива како учество во остварениот приход **TR**

TR - остварен приход

K - однапред утврден процент на учество на комерцијалниот дел.

Тоа значи дека учеството на производниот дел би бил остаток од :

$$TRc = k \cdot TR$$

$$TRp = TR - TRc$$

каде

TRp - приход на производниот дел.

Ваквата распределба на остварениот приход на дел за производниот и дел за прометниот оддел, сметаме дека е потребна од причини што секоја организациона единица се грижи за максимизирање на резултатот на своето работење, т.е. профитот и тоа преку максимизирање на глобалниот профит, односно

$$Pfp = TRp - TCp$$

$$Pfc = TRc - TCc$$

каде

Pfp - профит (добивка) на производната организациона единица

Pfc - профит (добивка) на прометната организациона единица

TCp - вкупни трошоци во производната единица

TCc - вкупни трошоци во комерцијалната единица

Како предноси на овој метод би ги истакнале :

1. Едноставен е за употреба за распределба на учеството на организационите делови во остварениот профит ;
2. Води грижа, преку максимизирање на глобалниот профит да го максимизира профитот по организационите единици ;
3. Овозможува еластичност на продажната цена, а со тоа и конкурентна положба на пазарот и редица други предности.

Негативна страна на овој метод е тоа што е :

1. Ограничен при употребата, односно се употребува претежно само во организационите единици меѓу производните и прометните организациони единици и во организационите единици каде што се произведува подолго време ист производ, со ист ангажиран капитал по единица ;

2. При промената на ангажитаниот капитал (модернизацијата на средствата или класификација на работната сила) мора да се менува и процесот за учество (ги исклучува производно - прометните организациони единици) и др.

Краток заклучок за ваквото гледање во распределбата на заедничкиот резултат на работењето би бил упатен кон нашето напоменување дека овде на се работи за застапување на договорната економија, туку на потребата за следење на резултатите по организациони единици и соодветно " интервенирање ", што е неопходно во пазарни услови. Тоа е потреба, неопходност и факт, зашто пазарот врши селекција на " способните " и " неспособните " стопански субјекти (организации), па оттука неговата селекција подобро е да биде насочена кон некоја организациона единица (дел од организмот, кој може брзо да зазdravi), отколку кон целиот организам.

Тргнувајќи од таа основна причина, го застапуваме претходно даденото гледање за поделбата на претпријатието по организациони единици и следењето на поединечните резултати, преку следењето на нивното учество во резултатот на ниво на претпријатие.

Исто така, ваквата организациона структура и мерење на нивното учество овозможува :

1. Поголема прегледност во работењето на организационите делови, а со тоа и на претпријатието како целина ;
2. Соодветно следење и мерење на резултатите на работењето по организационите единици и соодветно интервенирање на " врвот " (управата) на претпријатието во решавањето на појавните проблеми по тие единици ;
3. Зголемена мотивација во работењето, бидејќи и наградувањето ќе следи спрема остварените резултати ;
4. Адекватна контрола во работењето, како на квантитет така и на квалитет на тоа работење ;
5. Подобро и поефикасно стопанисување, зголемување на продажбата и подобрување на економичноста, итн.

Мерењето на резултатите по организациони делови е неопходно, особено заради секојдневните практични проблеми и

конфронтации што се јавуваат внатре во претпријатието по одделните организациони единици.

Емпириското истражување на интерните трансакции во 239 големи американски корпорации, направени од страна на **R.Vancil**²⁸⁶, покажува дека просечното учество на интерната размена во вкупниот промет изнесува 10,8%.

За регулирање на односите во определена интерна размена најчесто, се определуваат следниве цени :

| Метод на интерни цени | % на применување во корпорацијата |
|---------------------------|-----------------------------------|
| Пазарни цени | 31% |
| Реална цена на чинење | 22,5% |
| Договорни цени | 22% |
| "Cost - plus" цени | 16,7% |
| Варијабилни трошоци | 5% |

Испитаните практични искуства на интерните трансакции на големите корпорации покажале дека кај оние мултидивизиони корпорации, каде организационите делови имаат статус на автономни пазарни субјекти, интерните цени ги засноваат на пазарните цени. Корпорациите, кај кои, пак меѓу организационите делови постои значајна технолошка (или пак пазарна) меѓузависност, односно каде не постои перфектна супституција (за производите во интерниот промет) на екстерниот пазар, деловите на корпорациите својата интерна размена (продавање и купување) ја вршат по интерни цени, што се определени спрема трошоците. Исто така, постојата и корпорации кои применуваат средно решение : деловите на корпорациите имаат обврска да купуваат и продаваат интерно, но по пазарни цени²⁸⁷.

Самото кратко изнесување покажува како работи дел од испитуваните корпорации во пазарни услови на стопанисување.

Ретроспективно погледнато, нашето досегашно искуство покажува дека кај сложените стопански субјекти, т.е. СОЗТ, кадеосновните организациони субјекти (ООЗТ) не беа меѓусебно

²⁸⁶ R. Vancil, Decentralization, Managerial Ambiguity by Desing R.D.Jwin,1980col.3

²⁸⁷ R.Vancil, Decentralization; cf.R. Eccles, "Profit Cantrees" Harvard Bussines School Bulletin, decembli 1983,цит.Д-р С. Остоиќ стр. 155

технолошки поврзани постоеше екстерен пазар, т.е. класични купопродажни односи. Сложените стопански субјекти (СОЗТ) со голема технолошка меѓузависност на основните организациони субјекти (ООЗТ) и поврзаност на производните и прометните организациони субјекти, често пати своите интерни односи ги регулираат по пат на интерни цени, засновани по однапред договорен процент на учество или врз пресметковниот принцип на основа на направените трошоци.

Разликата во регулирањето на интерните односи во корпорациите и во нашите СОЗТ се гледа во начинот на арбитражање на тие односи, односно во начинот на координирањето на тие односи.

Во корпорациите на Запад арбитар е "врвот" на корпорацијата (управниот орган) кој непосредно ги определува трансферните цени (изведувајќи ги од глобалната стратегија на корпорацијата и дејствувањето на екстерниот пазар) или пак ги регулира условите за билатералното договарање на актерите на интерниот корпоративен пазар на производи во интерниот промет. Во досегашната поставеност на СОЗТ "арбитерот" не беше легално дефиниран. Секоја ООЗТ имаше самостојно право да одлучува за односите на интерниот пазар, при што често се јавуваат субјективности при определувањето на интерните цени, односно често беше ставано "вето" на одлуките на интерните цени, што не одговараат на интересите на одделните ООЗТ. Затоа и интерната размена, во нашите СОЗТ, беше заснована претежно врз однапред договорен процент на учество, особено на прометните организационо заедничкиот приход остварен со производните организации, преку соодветни самоуправни спогодби на заедничко работење и регулирање на учеството во заедничкиот приход²⁸⁸. Примерите од каде што се гледа дека интерните односи меѓу ООЗТ беа регулирани со однапред договорениот процент на учество во заедничкиот приход или врз основа на интерни пресметковни принципи на основа на направените трошоци, и сл.се многубројни но со оглед на ширината на проблемите и нареднитевидувања за другите проблеми, нема да го прошируваме овој краток критички

²⁸⁸ Како пример од нашето лично искуство ќе го наведеме примерот за регулирање на односите во ООЗТ "Дик Црн Бор" Прилеп каде учеството на ООЗТ Промет со заедничкиот приход со ООЗТ Мебел изнесуваше 21% потоа учеството на ООЗТ Промет во заедничкиот приход со ООЗТ Стопанисување со шуми беше 10% и сл.

осврт. Нашиот скромн заклучок би бил упатен кон констатацијата дека таквата состојба произлегува од недоволното организирање на интерната размена, како во однос на определувањето и прифаќањето на интерните цени, така и во однос на организационата поставеност на улогата на управниот орган.

Со оглед на нашите практични и теоретски сознанија, сметаме дека развивањето на (правилен, соодветен) интерен пазар на стоки и услуги меѓу репродуктивно поврзаните и здружени претпријатија, е основен фактор за стабилно работење и натамошно развивање на претпријатието.

Развивањето на интерниот пазар меѓу репродуктивно поврзаните и здружените организациони единици ќе биде дотолку поуспешно доколку организационата структура и економските односи соодветно се поставени. Во тие економски односи за развивањето и соодветното функционирање на интерниот пазар, од особено значење е правилното поставување на механизмот на координирање, односно законското и обрзното почитување на одлуките на врванта управа на претпријатието, кои пред се треба да бидат насочени кон развивање такви економски односи во репродукционите организациони единици, кои ќе водат кон максимизирање на глобалниот профит (добивка) на претпријатието, а со тоа и максимизирање на профитот (добивката) по организациони единици.

Предложените методи, засновани на интерните цени,што за основа ја имаат пазарната цена , односно некоја истоветна со пазарната цена, доколку производите што се предмет на интерна размена имаат и надворешен пазар или се засновани на реалната цена на чинење доколку (тие фазни производи) немаат, надворешна пазарна цена ами таа цена ја добиваат по финализацијата на "заедничкиот" производ и затоа реалната цена претставува корекција (индиректно),со распределбата на остварениот приход, како резултат на заедничкото стопанисување,многу можат да придонесат за поуспешно развивање на интерните економски односи меѓу репродуктивно поврзаните и здружените организациони единици, претпријатија.

Свесни сме дека тоа е само краток симплифициран поглед на изнесување на методите на регулирањето на интерните економски односи и развивањето на интерниот пазар, што, пред

се ,е направено од самиот приод : прво, иако тоа е поле на широко изнесување, сепак не е единствена цел во овој труд туку само еден мал дел (една теза) од комплексот проблеми ; и второ, преферираме на воспоставување пазарни односи секаде каде што фазното производство тоа го дозволува.

Развивањето на интерниот пазар на стоки и услуги меѓу репродукционо поврзаните и здружените претпријатиеја мора да се одвива согласно современите услови на стопанисување, и да биде со цел за максимизирање на резултатите од тоа стопанисување, како на ниво на претпријатие, така и по одделни организациони единици.

8. Сопственичкиот влог и очекуваниот профит, како критериум за алоцирање на капиталот

Вложувањето на капиталот (средствата, акумулацијата) и неговото алоцирање во организационите единици на претпријатијата каде што ќе даде голем ефект, претставува услов за успешен развој на стопанството.

Таквото вложување на капиталот во рамките на репродукционо поврзано и здружено претпријатие претставува постоење на посебен механизам, кој во услови на стоковно производство има карактер на **интерен пазар на капитал** ²⁸⁹.

Развивањето на ваков пазар на капитал во претпријатието подразбира максимизирање на неговиот "глобален" профит врз основа на развивање добра комуникација меѓу интерниот плански систем и интерната конкуренција на организационите единици - претпријатијата, во нивните внатрешни рамки.

Концентрацијата на средствата и нивната алокација на место каде што најбрзо ќе се ефектуираат во рамките на претпријатието подразбира , пред се , нивно раздвигување. Доколку, пак, средствата , односно акумулацијата се чува по организациони единици -претпријатија, кои што се во рамките на репродукционо поврзаното и здруженото претпријатие, и се користи пред се за сопствени проекти, во тие делови тогаш заради нивниот помал износ и искористувањето може да биде неефикасно.

²⁸⁹ Поопширно кај Williamson O, Markets and Hierarchies, повт.цит. стр.119,147-150

Затоа, пред да направиме краток осврт на оваа проблематика, од аспект за поефикасно користење на скумулацијата, односно нејзино соодветно вложување (инвестирање) во рамките на претпријатието, ќе ги разгледаме карактеристиките на вложувањата во соодветните стопанства.

Карактеристиките на интерниот пазар на капитал во големите (мултидивизионите) корпорации се гледаат во следното:

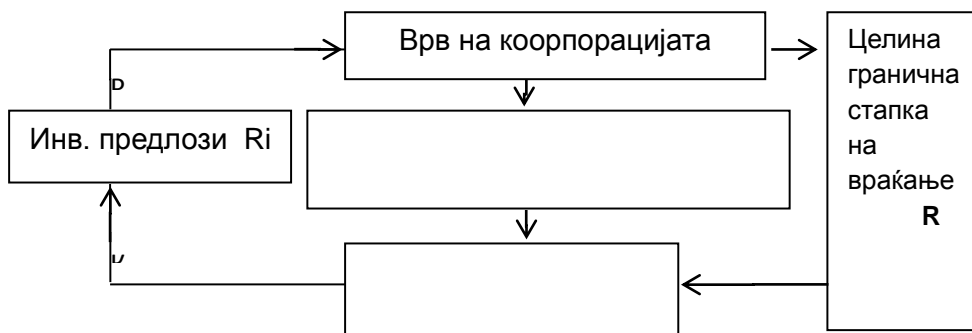
а) корпорацискиот капитал, со кој оперативно располагаат организационите делови на корпорацијата (т.н. профитни центри), не е "замрзнат" и "имобилизиран" на местата каде што се создава, туку се реализира внатре во корпорацијата, по пат на механизмот на интерна конкуренција;

б) приносите од употребата на капиталот не се враќаат автоматски на квази-автономните центри, туку се реализираат во согласност со единствениот критериум што го утврдува "врвот" на корпорацијата;

в) за да се обезбеди корпорацискиот капитал да биде алоциран на проекти што даваат најголеми приноси, од стојалиште на корпорацијата, како целина, на "врвот на корпорацијата" се поставува единствен агранична цена на капиталот (целна стапка на враќање)²⁹⁰.

Процестот на инвестирање на таквите корпорации д-р Слободан Стоиќ ја прокажува следнава шема:

Шема 2



Стратешките одлики во враќа со алоцирање тоа капиталот, ги донесува и раководи "врвот на корпорацијата". Тој ја формулира целната стапка на враќање на вложениот капитал, како граничен

²⁹⁰ O.Williamson, оп.цит.стр. 119,147-150, M.Porter,оп.цит.стр.9 A.Regman,стр 29-30

критериум за изборот на инвестиционите проекти (т.н. имплицитна цена на корпоративниот капитал) ; ги формулира глобалните цели на корпорацијата ; ги поттикнува автономните компании на корпорацијата да кандидираат свои инвестициони предлози, во согласност со "централните" критериуми; и донесува одлуки за алокација на корпоративниот капитал.

Исто така "врвот" на корпорацијата дејствува и како "лицитатор", така што ги поттикнува организационите делови на корпорацијата да се јавуваат како кокуренти во алоцирањето на капиталот со поднесување изработен предлог на инвестициони проекти, со што се формира работењето на интерниот пазар на капитал. "Лицитаторот" ги пропишува правилата за интерната конкуренција.

Интерната конкуренција во процесот на алокација на ресурсите, се јавува како фактор кој обезбедува капиталот да се алоцира во оние проекти што нудат најдобри услови (стапка на враќање и оплодување на вложениот капитал), а пак како клучен регулатор на соодветниот процес се јавува интерната цена на капиталот.

Основната вредност за добивање капитал на интерниот пазар во мултидивизионата корпорација се стекнува, ако организационите делови на корпорацијата : го задоволуваат условот на граничната стапка на повторно враќање (интерната цена на капиталот) ; и второ, ако поседуваат "бинитет" односно добри перформанси во минатото²⁹¹.

Вожувањето на капиталот , односно интерното инвестирање во организационите единици во рамките на претпријатието, од аспект на зајакнување на неговата економска моќ, треба да се одвива рамно каде што ќе даде најдобри економски ефекти.

Оттаму се наметнува потребата идната концепција на здружувањето на капиталот (средствата, акумулацијата) во претпријатието треба да се заснова врз таков механизам на алокација на средствата (акумулација) која ќе ги обезбеди следниве критериуми :

1. Концентрацијата на капиталот, што се сотварува врз основа на стопанисувањето на организационите единици, претпријатијата, да не се чувствува замрзната или да се инвестира

²⁹¹ D-r Slobodan Ostic, "Samoupravne korporacija ", op. cit. str. 107- 108

во мали потфати што ност ниски приноси, туку да се реализира во потфати внатре во претпријатието, што носат високи приноси, почитувајќи го механизмот на интрениот пазар на капитал ;

2. Преку механизмот на интерниот пазар организационите единици, претпријатијата треба да го алоцираат капиталот (акумулацијата) во потфати од заеднички интерес каде , всушност, таквата централизација на акумулацијата ќе репродуцира најповолни приноси ;

3. Приносите од употребата на здружената акумулација да не се враќаат на организационите единици, претпријатијата, туку да се реализираат во согласност со изградените единствени критериуми по кои се раководи и врвната управа на претпријатието ;

4. За обезбедување поголема сигурност во алоцирањето на средствата (акумулацијата) во оние потфати што репродуцираат, најголеми приноси, од гледиште на претпријатието како целина, соодветниот орган на управување, раководењето (управниот орган) треба да воспостави единствен агранична цена на капиталот (целна стапка на враќање), која, во принцип, нема да биде пониска од онаа на екстерниот пазар на капитал ;

5. Здружувањето, централизацијата на капиталот (акумулацијата) и неговото соодветно вложување треба да произлегува од самата економска логика, од економската цел и заради конкуренцијата на здруженит есубјекти, бидејќи тоа го наметнува и нивната репродукциона, организациона и економска интеракција и потреба ;

6. Заради посеопфатно исполнување на наведените цели а со тоа и проширување на материјалната основа на трудот и нејзината ефикасност, организационите единици, претпријатијата, своите поопшито и посеопфатно разработени проекти, да конкурираат за добивање средства, а при изборот на проектите да се избери оној проект што обезбедува најголема сигурност за остварување на целната стапка на враќање ;

7. Ваквата интеграција на капиталот сепотпира врз принципот што овозможува преку максимизација на "глобалниот" заеднички профит на ниво на претпријатие, да се обезбеди и соодветна максимизација на поединечните профити на здружените субјекти, сразмерно нивните здружени средства и заеднички изградениот механизам на интерниот пазар на капитал за

регулирање во распределбата на заедничките резултати од работењето.

Ваквото функционирање на предложениот концепт сметаат дека е неопходно во репродуктивно поврзаните и здружени претпријатија, од аспект на реализирање на заедничките програми за развој и зачувување на континуитетот на репродукцијата.

Здружените субјекти -организационите единици, сразмерно со здружената акумулација (капитал), учествуваат во распределбата на остварените резултати, по критериумите за распределба, со кои раководи врвната управа на претпријатието.

Во зависност од тоа во кои проекти индустриските субјекти го извршуваат, здружувањето на капиталот (средствата) разликуваме : интерно вложување (инвестирање) на капиталот (средствата) во рамките на претпријатието, т.н. интересен пазар на капитал и екстерно вложување (здружување) на капиталот (средствата), односно вложување на средствата на претпријатието во друго претпријатие, надвор од него.

Од аспект на развивањето на односите и остварувањето трајна деловна соработка меѓу здружените субјекти во претпријатието се со цел остварување на поединечните и заедничките мотиви за здружувањето на капиталот (средствата) може да се врши во следниве облици :

1. Комплетна интеграција на капиталот (средствата) заради реализација на проектот од заеднички интерес;

2. Комплетна интеграција на капиталот во одделните организациони субјекти, претпријатија, врз основа на "приоритет" на вложување ;

3. Децентрализирано "парцијално" вложување (здружување) на средствата.

Ваквиот облик на здружување се јавува како неопходен во многу претпријатија, заради вложување во проекти од заеднички интерес.

Тоа произлегува од законитостите на репродукцијата, налагаат заокружување на нејзините процеси, отстранување на "тесните грла" или за инвестирање, во согласност со заедничките интереси и цели.

Во овој поглед можат да се разликуваат две форми на интеграција на капиталот и тоа :

1. Вложување на капитал во објекти во кои посредно ќе се ефектуираат инвестициите ; и

2. Вложување капитал во објекти каде непосредно ќе се ефектуираат инвестициите, т.е. непосредно ќе се регулира учеството на остварениот профит (добивката), во однос на здружените средства.

Вложувањето на здружениот капитал во објект во кој ефектите ќе се ефектуираат посредно т.е. преку подобрувањето на условите на стопанисување на здружените стопански субјекти а со тоа ќе се обезбедат и поволни деловни резултати, зборува за таков објект што е од заеднички интерес и важност за сите здружувачи, т.е. претпријатието.

Вложувањето, пак, на капиталот во објект каде непосредно ќе се регулира учеството во остварениот профит (добивката) во однос на здружените субјекти учествуваат во основањето на новото претпријатие или при реализирањето на други потфати, на пример, кога ќе се произведуваат сировини, полупроизводи или готови производи, особено, за задоволување на потребите на основачите.работните колективи здружуваат само средствата (минат труд, ондосно капитал) а процесот на интеграција започнува со донесувањето на одлуките за подготвувањето на инвестиционите програми.

Добивката, односно стапката на раст на ффобивката е еднаква или поголема од каматната стапка на банката а овде граничниот астапка на ефикасност на вложувањето е под останатите еднакви услови²⁹².

Ваквиот облик на здружување на средствата може да се изрази преку формулата :

$$Kp1 + Kp2 + + Kpi = TKp$$

каде **Kp1... i** = здружениот капитал (средствата) на пооделните здружени организациони единици, претпријатија

TKp = вкупниот здружен капитал на стопанските субјекти

Придонесите од учеството во заедничкиот остварен профит (добивката) се посредни и можат да се очекуваат по изградбата на

²⁹² D-r Zivorad Stev novic, "Integracija rada i kapitala", "Finansie" NIP Privredni pregled br. 1-2 Beograd str 63

новите капацитети и по истекот на активизациониот период, бидејќи пред тоа новото претпријатие има карактер на претпријатие во основање.

Мотивите за таквата интеграција на капиталот произлегува од заедничките интереси на здружените субјекти.

Нивните интереси, пред се, се свртени кон максимизирање на своите деловни резултати преку учеството во заедничката добивка (профит), како и во создавање услови за реализација на заедничките развојни програми " обезбедување услови за несметано одвивање на репродукционите процеси, заокружување на репродукционата и технолошката целина, намалување на надворешната зависност во обезбедувањето на сировини, репроматеријали, меѓуфазна доработка, обработка и сл.

Учеството на заедничката добивка (профит) по активирањето на новото претпријатие би се регулирало на следниов начин :

$$P_{fi} = TP_f \quad \text{односно} \quad P_{fnf} = \frac{K_{nf}}{TK_p} TP_f$$

каде е : P_{fi} = учество на одделни субјекти, здружувани во заедничкиот профит (добивка)

$$TP_f = (TR - TC) - tp_f$$

TR = приход на корисникот на здружените средства т.е. новоформираното претпријатие

tp_f = такси, односно данози и придонеси од профитот (добивката)

TK_p = вкупен капитал на здружените субјекти

каде $TK_p = K_{nf} + k_1 + k_2 + \dots + k_i$

K_{nf} = капиталот од новата фирма (претпријатие) и тој содржи жив и предметен труд, т.е. минат труд или

$$K_{nf} = c + v$$

C = постојан капитал (средство)

V= променлив капитал (работна сила и предмети на трудот

k₁... i = капитал (средства) од здружените субјекти

P_{fnf} = учестов на новото претпријатие во остварената заедничка добивка (профит)

Вака го прикажуваме учеството на здружените субјекти во заедничкиот остварен профит, бидејќи сметаме дека претпријатието е основен заради остварување заеднички резултати сразмерно вложениот капитал (средства) на учесниците, односно новопформираното претпријатие учествува и врз основа на вложените средства и вложената работна сила.

Ваквата интеграција на капиталот произлегува и од желбата за вреднување на расположливиот капитал, т.е. негово " одмрзнување " или избегнување за користење ниска реална каматна стапка, доколку би се вложил в банка, а вака се ангажирале во потфати каде што ќе се добива соодветна реципрочна вредност, поповолна од другите видови ангажирања.

2. Комплетна интеграција на капиталот во одделни организациони стопански субјекти - претпријатија, врз основа на приоритетот на вложување. Ова е таков облик на вложување на заедничкиот капитал во одделните стопански субјекти - претпријатија во рамките на (M_p) претпријатието, врз принципот на заеднички изградениот интерен механизам за алокација на капиталот, односно имајќи го предвид заедничкиот интерес на здружените субјекти и посебниот интерес на поделните организациони единици, претпријатијата.

Интегралниот капитал се реализира внатре во (M_p) претпријатието врз основа на интерната конкуренција на заинтересираните организациони единици, претпријатијата.

Интерните стопански субјекти, конкурираат за користење на здружениот капитал (средствата), со добро изработени и образложени проекти, при што на ниво на (M_p претпријатието)

постои заеднички изразен интересен механизам за алокација на здружениот капитал, преку кој се оценува ефикасноста на проектите.

Оценувањето на пазарно - финансиската ефикасност на проектот треба да се заснова врз согледувањето на оправданоста на капиталот, под услови што владеат на пазарот. Како критериуми врз кои се врши оценувањето на ефикасноста на поединечниот проект се замаат :

- а) рентабилноста на проектот ;
- б) ликвидноста на проектот ;
- в) репродукционата способност на проектот, односно стапката на самофинансирање ;
- г) важноста на проектот за заедничкото работење на здружените субјекти, решавањето на проблемите во репродукционите процеси, т.е. отстранувањето на тесните грла во одделните организациони единици што се од поединечен и заеднички интерес, подобрата снабденост со неопходните ресурси и слично ;
- д) приходот од враќањето на вложените средства ;
- ѓ) големината на аутпутите на проектите и
- е) очекуваните резултати од тоа здружување на средствата²⁹³.

Ваквиот облик на здружување на капиталот може да се применува со цел да се произведе заеднички производ, а со тоа да се оствари и учество во заеднички остварените резултати.

Здружувањето, т.е. интеграцијата на капиталот може да се врши и заради директното учество на здружените субјекти во заеднички остварената добивка (профит), врз основа на здружените средства.

Без разлика дали здружениот капитал се ефектуира по активирањето на проектот, а со тоа се регулира и учеството во заеднички остварените резултати врз основа на здружените средства, или во вид на кредит, или пак капиталот (средствата) директно се задржува за производство на заеднички производ и врз таа основа се обезбедува учество во заедничката добивка (профит), тој ги има следниве состојби на здружување :

²⁹³ Поопширно з а ова види кај Родољуб Кремановиќ, "Оцена ефикасност инвестирање" мес. час. "Пословна политика" септембар 1988год. стр.25-29, д-р Слободан Остоиќ, "Самоуправне коорпорације... стр.114-117, д-р Живорад Стефановиќ оп.цит. стр.55-67

$$Kp2 + Kp3 + \dots + Kpi = TKp$$

Kp2 ... i = поединечен капитал (средства) на стопанските субјекти кој го содржи само минатиот труд и средствата (акумулацијат)

TKp = вкупно здружен капитал (средства) на здружените организациони единици (субјекти) без капитал на организационата единица на претпријатието, каде што овој интегриран (здружен) капитал се ангажира (вложува).

Притоа, корисникот на здружениот капитал (средствата) исто така учествува во инвестирањето или пак во заедничкиот производ со свој капитал, врз основа на минат и жив труд, односно врз основа на константен и варијабилан капитал (работна сила) :

$$Kp1 = c + v \quad \text{односно} \quad Kp1 + TR1 + MR1$$

Kp1 = капиталот на стопанскиот (индустрискиот) субјект што ги користи вложените средства од другит субјекти а неговото учество во заедничкиот производ е врз основа на вожените средства и работната сила.

C = константен капитал, ангажирани средства

V = варијабилан капитал, ангажирани средства

При активирањето на новите капацитети во одделни индустриски субјекти, здружениот капитал (средствата, акумулацијата, односно минатиот труд) се определува во облик на "средствата за производство или трајни обртни средства, а во конкретниот процес на општествената репродукција, служејќи како нејзин материјален фактор, му овозможува на корисникот на здружениот капитал, со дополнителен жив труд да оствари нови вредност, односно зголемена добивка ²⁹⁴".

Со реализацијата на готовите производи, кај корисникот на здружениот капитал се остварува приход, во кој што е содржана добивката (профитот), односно неговиот жив труд, работната сила

²⁹⁴ Д-р Живорад Стевановиќ, оп. цит. стр. 71

и капиталот (средствата) на индустрискиот субјект што ги користи здружените средства.

И кај овој облик на здружување утврдувањето на заедничката добивка (профит) во вид на математичка формула, можеме да го изразиме на следниов начин :

$$TPf = (TR - TC) - tpf$$

TPf = заедничка добивка (профит)

TR = приход, на корисникот на здружениот капитал

TC = трошоци од работењето на корисникот на здружените средства (капитал)

tpf = такси, даноци, обврски и придонеси од добивката.

Стапката на заедничката добивка (профит) би била :

$$TPf' = \frac{TPf \cdot 100}{kp1 + kp2 + \dots + kpi}$$

TPf' = стапка на заедничката добивка (профит)

TPf = заедничка добивка (профит)

Kp1 = ангажиран капитал на корисникот на здружените средства (капитал), кој содржи жив и мината труд (работна силаи средства).

Kp2 ... i = ангажитан (вложен) капитал од здружените учесници, кој содржи само минат труд т.е. ангажирани средства.

Учесто на членките врз основа на здружени средства (капиталот) би било :

$$Pfi = \frac{kpi}{TKp} TPf$$

Pfi = учесто на членките врз основа на здружени средства, односно жив труд од страна на производното претпријатије, корисникот на вложените средства.

Kpi = учесто на членките со вложен капитал

TKp = вкупно вложен капитал од сите членки

TPf = заеднички остварена добивка (профит)

Соработка на здружените субјекти - членки и при ваквото здружување на капитал, не значи само учесто во заеднички остварениот профит (добивката), туку и во сите други цфери на репродукционата побрзаност, како на пример снабдувањето, произведувањето, реализацијата и слична соработка, при единствениот настап на пазарот.

3. Децентрализирано (парцијално) вложување на средствата

Ваквото здружување на капитал, може да се врши откако ќе бидат задоволени претходните мотиви, т.е. репродукционо и профитабилно поврзување. Во овој облик на интеграција на капиталот пооделни организациони единици (претпријатијата) ги вложуваат (здружуваат) средствата во друго претпријатие што ќе ја врши дејноста, т.е. што ќе се врши производство или услуги и адекватно на вложениот капитал (средствата) ќе учествуваат во заеднички остварената добивка (профит).

Математичкото изразување на здружувањето и учеството во заедничката добивка е исто како и во претходниот случај, само што учесниците можат да бидат помалку од здружените организациони единици, односно две или повеќе.

Исто така и во овој случај здружените субјекти се раководат од заеднички изградениот механизам меѓу здружувачите.

Доколку ваквото здружување на средствата се врши меѓу претпријатијата во рамките на (Мр) претпријатието треба да се внимава да не се нарушат меѓусебните односи, и тоа да биде во интерес на целината.

Краткиот општ заклучок кон развивањето на интерниот пазар на капитал би бил упатен во насока дека овој пазар се јавува како неопходност и потреба во сложениот систем (Мр) претпријатието, со цел алоцирање на капиталот онаму каде што ќе дава најголеми ефекти. Ваквото алоцирање на капиталот, пред се, треба да биде цел на глобалната политика на претпријатието и од интерес на сите здружени субјекти.

9.Проблеми и облици на финансирање во сложените индустриски системи

Со цел поуспешно поврзување на процесите на репродукцијата, односно што побрзо и подобро да се дојде до сировини и материјали за производство, финализација и продажба на стоката, до повеќе финансиски средства, ефикасна наплата на сметките и измирување на бројните обврски спрема партнерите и слично, во системот на заедничкото поврзување покрај претходно наведените, посебно место заземаат и следниве начини на соработка, странски вложувања, лизинг аранжмани, франшисингот, финансирање на претпријатието однадвор и слично.

9.1. Ортаклот и акционерството во функција на репродукционо поврзување и развој на претпријатието

Во современите услови на стопанисување како можност за раст и развој на претпријатието се јавува прибирањето капитал. Притоа се поставува прашањето, како да се прибере тој капитал.

Во тој поглед Р. Самуелсон истакнува : " Една од можностите да се дојде до сопственички капитал е да се примат нови ортаци²⁹⁵".

Ортачкото вложување може да најде свое место во набавката на потребните фактори во репродукцијата (материјалните средства за работа и работна сила), како и во нивното подобро користење.

Со зголемувањето на бројот на ортаците (командиторите) од една страна, како и со нивното испитување при заедничкото работење, од друга страна, се наметнува потребата од организациони и деловни промени, што ќе одат во прилог на ефикасното работење.

За да се обезбедат поголеми ефекти при користењето на капиталот со законски прописи (кај нас со Законот за претпријатијата)се регулира основањето и работењето на ортачките

²⁹⁵ П.А.Самуелсон, оп.цит. стр. 93

претпријатија, односно командитни друштва, со ограничена и со неограничена одговорност.

Согласно постојните законски прописи, до крајот на 1990год. се регистрирани следниве видови претпријатија ²⁹⁶:

Табела 25

ВИДОВИ ПРЕТПРИЈАТИЈА ВКУПНО ИНДУСТРИЈА И
РУДАРСТВО

| | | |
|---------------------------|-------|-------|
| ВКУПНО | 77461 | 12106 |
| ЈАВНИ ПРЕТПРИЈАТИЈА | 728 | 23 |
| ОПШТЕСТВЕНИ ПРЕТП. | 11056 | 4020 |
| ПРИВАТНИ ПРЕТП. | 38069 | 4252 |
| ДОГОВОРНИ ПРЕТП. | 225 | 46 |
| ЗАДРУЖНИ ПРЕТП. | 59 | 1 |
| ПРЕ.ЗА ВР.НА ИНВАЛИДИ | 88 | 4 |
| ЗАЕДН.ФИНАН.ОРГАНИЗАЦИИ | 118 | - |
| СЛОЖ.ФОР.НА ЗДРУЖУВАЊЕ | 501 | 53 |
| АКЦИОНЕРСКИ ДРУШТВА | 762 | 182 |
| ДРУШ.СО ОГРАН.ОДГОВОРНОСТ | 23602 | 3446 |
| КОМАНДИТНИ ДРУШТВА | 32 | 6 |
| РАБОТНИЦИ (ПРАВНИ ЛИЦА) | 25 | 8 |
| ЗЕМЈОД.ЗАДР.(ПРАВНИ ЛИЦА) | 263 | 39 |
| ЗАДРУГИ | 2 | - |
| ОСТАНАТИ ФОРМИ НА ЗДРУЖ. | 1908 | 26 |

²⁹⁶ Извор,Сопштење Савезног завода за статистику, Београд, књаз Милош број 183 хххv,20,06,1991

Од ваквата состојба, од вкупно 77461 претпријатија на Македонија и припаѓаат 7324 претпријатија, при што : 23 се акционерски друштва, 1239 друштва со ограничена одговорност, 1 командитно друштво.

При организирањето на ортаките друштва можно е секој ортак да учествува со определен влог и да одговара за обврските на друштвото до висината на својот влог (во друштвата со ограничена одговорност).

Ортачкото (командитно) претпријатие со неограничена одговорност се заснова на голема меѓусебна присност и доверба, и тоа особено со малите претпријатија.

Командитното друштво потребните средства за работа може да ги прибавува и со издавање акции. Во тој случај, тоа станува командитно друштво на акции, со тоа што акциите ги прибира на начин каков што е предвиден за акционерските друштва.

Акционерските друштва се јавуваат како модерни организациони облици за мобилизирање на средствата и концентрацијата на капиталот онаму каде што се цени дека тој ќе биде најефикасен и ќе ги даде очекуваните резултати.

" Тие се високи и поквалитетни облици на поврзување на сопствениците на капиталот во широкиот економски простор ²⁹⁷".

Основните карактеристики на ваквите претпријатија се следниве : се основаат спрема законското насочување во конкретната земја, со започнувањето со работа основачкиот капитал се движи на определен број акции ; акциите се запишуваат врз основа на законот и основачкиот акт на акционерското друштво ; акциите можат да се издаваат на име на доносителот во номиналниот износ наведен на акцијата ; акционерот материјално одговара за работењето на друштвото, во висина на вредноста на своите акции ; акционерот учествува во управувањето со акционерското друштво на годишните собранија, каде што се избираат органи на управување (управен одбор), надзорен одбор, кредитен одбор или уште некои органи во зависност од конкретното командитно претпријатие. Акционерот учествува во остварената добивка (профит) сразмерно со својот акционерски

²⁹⁷ Д-р.Јарослав Дашиќ,Акционери и акции у ситему зајдички улогама капитала, м.ч.,Пословна политика јун.1989 стр.31-3

капиталч односно ги разгледува и усвојува завршните сметки за работењето на претпријатието.

Спрема начинот на формирање на осовниот капитал од клучно значење за друштвото се три категории и тоа :

- а) основната главнина на друштвото
- б) влоговите во основната главнина и
- в) акциите на кои што е разделена основната

главнина.

Прибирањето на средствата со издавање акции заради основање акционерско друштво може да се врши на два начина : ако основачите, во текот на постапката на основањето на акционерското друштво со издавање акции и нивен откуп , ги прибавуваат сите предвидени средства потребни за основање се работи за симултано основање ; а ако, пак, основачите , во текот на постапката на основањето, распишат јавен оглас (повик) за откуп на акции, врз основа на кој се пријавуваат лица кои преземаат боврска дека во наредниот период ќе ги откупуваат акциите, се работи за sukcesивно основање на акционерско друштво.

Износот на средствата што е потребен за основање и работа на акционерското друштво го определуваат основачите, пред се , тргнувајќи од дејноста што треба да ја врши тоа друштво. Тој износ на средствата претставува основна главнина и истиот треба да се собере со издавање акции. акционерското друштво претставува еден од посовремените начини да се дојде до поголеми износи на капитал, а секој акционер има ограничени права во висината на износот на акциите што ги поседува. Акционерското друштво им овозможува големи предности на акционерите, бидејќи од една страна прибира значителни финансиски средства, а од друга страна го распоредува ризиокот на големиот број акционери. На овој начин, акционерот на треба да се плаши дека останатиот негов имот ќе биде загрозен.

Во тој поглед, големиот познавач на економските карактеристики на акционерското друштво, Самуелсон ²⁹⁸, меѓу другото, истакнува дека акционерското друштво е доста совршен начин да се дојде до поголем износ на капитал, кој не треба да се враќа, а и не го загрозува целиот имот на сопствениците.

²⁹⁸ Paul A. Samuelson, оп, цит. стр. 93-101

Исто така, на сопствениците им се овозможува да управуваат со друштвото и да остваруваат поголем приход од приходот што би го добиваале како камата, кога средствата би ги влошиле в банка, како и можност, во секој момент, да ја повратат вложената главнина, во номинален или зголемен износ.

Собирањето на акционерскиот капитал се заснова на долгорочна, односно трајна основа, а тој капитал е инвестиционен и обртен капитал на друштвото.

Со собирањето односно вложувањето на капиталот (било во пари, предмети или права), во акционерското друштво се формира вкупен капитал. Притоа, акционерското друштво, од една страна, станува сопственик на вложениот капитал, а од друга страна станува должник спрема вложувачите за висината на вложениот капитал. Тоа значи дека основната главнина е во сопственост на акционерското друштво кое, за секој соодветен влог, на своите членови им издава посебни хартии од вредност што носат име акции.

Со тоа вложувачите во акционерското друштво стануваат сопственици на акциите и стекнуваат својство на негови членови односно акционери.

Вкупниот износ на номиналната вредност на номиналната вредност на издадените акции од страна на друштвото спрема вредноста на ефектуираните влогови од страна на акционерите ја чини основната главнина на акционерското друштво. Значи основната главнина е оној номинален износ што го запишале (вложили, уплатиле) членовите на друштвото и тоа во паричен износ и таа не се менува во текот на работењето на акционерското друштво. Тоа значи дека номиналниот износ на друштвото останува непроменет и при успешно или неуспешно работење, освен во случај на промени на промени на правилата на друштвото.

Од друга страна, пак, капиталот, т.е. имотот (активата на акционерското друштво) постојано се менува во зависност од успешноста на друштвото.

Промената на капиталот во акционерското друштво се врши преку неговото зголемување или намалување, врз основа на одлуките на собранието на акционерите.

Со зголемување на запишаниот капитал мора да се измени и статусот или правилата на акционерското друштво.

Зголемувањето на капиталот се врши, пред се, преку вложување нови учества на капитал или со нова емисија на акции, или давање средства од резервниот фонд на акционерското друштво.

Новите акции, без разлика од кој вид и да се, најнапред треба да им бидат понудени на постојните акционери, сразмерно номиналната вредност на постојните акции што ги поседува секој акционер, врз основа на соодветните процедури коишто се преземаат во друштвото.

Исто така, капиталот на акционерското друштво, со одлука на неговото собрание, може да се намали и тоа, како запишаниот, така и стварно уплатениот.

Запишаниот капитал се променува тогаш кога настануваат промени во работењето на акционерското друштво. Подонесувањето на одлуката од собранието на акционерското друштво за намалување на запишаниот капитал, треба да се изврши спроведување на намалувањето низ актите за основање на акционерско друштво (статаутот или правилата за основање на акционерското друштво).

Не навлегувајќи во техниката на организирање на акционерското друштво и описот на видовите акции, ќе споменеме само дека како и секоја друга стока и акциите можат да се купуваат и продаваат. Нивната цена се формира во зависност од нивната понуда и побарувачка на пазарот.

Во таа насока иако е можно пазарот на капиталот да се организира по пат на други институции, сепак, неговиот развиен облик, преку берзата, е неопходен. Берзата, како значајна институција на финансискиот систем, е битна за функционирањето на пазарот на капитал, и нејзе и се придава големо значење, што се гледа низ прецизното регулирање и низ законодавната дејност на земјата во која што работат берзите²⁹⁹.

Светското искуство покажува дека берзите на акционерски капитал имаат значително влијание врз поттикнувањето на стопанскиот развој. Во тој поглед, земјите во развој, кои во текот на тековната декада оствариле висока стапка на стопански раст, добро и правовремено ја забележале оваа меѓузависност.

²⁹⁹ Владимир Грличков, „Вклучување во берзански трансакции, стопански весник бр.1754 од 15,3,1991 год. стр.20

Вниманието во светот се повеќе е насочено кон акционерскиот капитал, како еден од доста значајните, иако не доминантен извор на развојното производство и услуги и преземањето потфати што можата да донесат високи профити.

Резултатите на истражувањето на стручњациите од меѓународните финансиски корпорации објавени во Индија, Јужна Кореја, Чиле, Јордан, Зимбабве го покажуваат следново : " Финансирањето и развојот на ефикасни берзи на акции може значително да придонесе за стабилноста на финансискиот и стопанскиот систем на одделна земја. Тоа , натаму значи дека развојот на берзите на капитал кај нас може во извесна мера, иако не пресудно, да придонесе за враќање на довербата на стопанството и можност за натамошен стабилен стопански раст³⁰⁰.

Водечките, стопански успешни земји во развој ја потврдуваат вредноста што ја нуди развојот на берзите на акции. Спрема проценките на стручњациите на меѓународните финансиски корпорации (ИФЦ), при крајот на 1987 година, најголемите берзи, во 19 земји од оваа група, го зголемиле вкупниот обем на капитал од околу 180 милијарди долари. Компарациите укажуваат ан тоа дека некои од овие берзи, по обемот на трансакциите веќе ги достигнале по својата големина помалите европски пазари. Многу берзи бележат доста висока стапка на релен позитивен раст. Таквите поволни движења, повторно, во се поголема мера го привлекуваат домашниот и странскиот капитал.

На јужноамериканскиот континент водечки се бразилско - мексиканската и чилеанската берза. Така, на пример, берзите во Сингапур и Чиле, во периодот од 1985 - 1988 год. го зголемиле прометот на повеќе од 10 пати, достигнувајќи ја цифрата од 609 милиони долари, со големи перспективи за натамошен раст. На тој е забележан и пораст на обемот на финансиските трансакции за повеќе од 75%, што навистина е рекорден податок ³⁰¹.

Во овој поглед имајќи ја предвид неповоланата стопанска состојба на нашата земја, се наметнува потребата од покренување различни активности за конституирање пазари и хартии од вредност, како процес на финансиско посредување.

³⁰⁰ M-r Branko Z. Quti', Berze deonica-kojim putem daqe, M.S.Poslovna politikagodxix oktobar 1990god.str26

³⁰¹ M-r Branko Z.Qutic оп.цит.стр.27

Берзите како значајни институции на финансискиот систем можат значително да придонесат за јакнење на пазарните механизми, обезбедувајќи капитал и негова успешна циркулација. Исто така, тие би отвориле нови простори за проширување на интеграционите текови, како на внатрешен план, така и со странските партнери.

Тие мораат да бидат отворени спрема сцетските стопанства и надворешните влијанија, при што, циркулацијата на капиталот, стоката, услугите, трудот и информациите треба да бидат докрај слободни, зашто секое отстапување на било која од овие карактеристики, може да го оневозможи успешното ширење на берзанското дејствување. Самиот развој на берзите значи привлекување на странскиот предприемачки капитал. На тие берзи, за успешно работење треба да се овозможат поволни услови, од кои би ги споменале : поволните реално високи стапки на профит, нискиот релативно контролиран ризик, ефикасното стопанисување, оплодувањето на капиталот, стабилните услови на стопанисување без инфлаторни движења, соодветна макроекономска политика на земјата и слично.

Не навлегувајќи во деталите за акционерството и берзите, симплифицирано би заклучиле дека издавањето акции ќе придонесе за зголемување на економската и финансиската моќ на претпријатието, зголемување на мотивот за поефикасно работење, подобро користење на расположливите ресурси во претпријатието, зголемување на акумулативноста, односно профитабилноста во работењето, поголемо учество во работењето односно поголема дивиденда во однос на акциите и слично.

9.2. Странските вложувања во претпријатијата

Самиот достигната степен на развој на современата технологија, производствените знаења и искуства, организацијата на работењето во претпријатијата, научната поделба на трудот, од една страна, како и недостатокот на финансиски средства за проширување или модернизирање на работните капацитети, од друга страна, се јавува како потреба за котистење на странските вложувања во домашните претпријатија.

Вложувањето во странските средства, технологијата и ангажирањето стручни кадри може да се вржи во сите области од стопанскиот живот.

Ова вложување се јавува како повисок степен на стопанска соработка меѓу домашните стопански субјекти и странските вложувачи.

Мотивите на заедничката соработка се повеќестрани и се бараат во : зголемената продуктивност на трудот, завладувањето со современата технологија и организацијата на производството и воопшто вкупните процеси на репродукцијата, зголемувањето на конкурентската способност, зголемувањето на ефикасноста на стопанисувањето, деловните резултати, профитабилноста (акумулативноста) о сл.

Ретроспективата на заедничките вложувања со странските партнери укажува на податокот дека нивното златно доба претставувал периодот од 1967 до средината на 1976 година.

Странските вложувања од аспект на важечките прописи и создадената економска клима, се одвивале циклично. Погледнати преку заедничките карактеристики кај овие вложувања се издвојуваат посебни фази, и тоа :

- Прва фаза од 1967 до 1978 год.;
- Втора фаза од 1978 до 1984 год. ;
- Трета фаза од 1984 до 1988 год. ;
- Четврта фаза од 1988 па до денес.

Во периодот од 1967 до 1973 год. беше донесен посебен закон за заеднички вложувања, и беа склучувани, во просек, годишно, околу 15 договори за заеднички вложувања. При тоа, бројот на склучените договори во овој период, по години постојано растеше, и тоа " од 5 во 1968 год. на 15 во 1969 , 13 во 1970 год. односно 16 во 1971 год.и 25 во 1972 година ³⁰².

Потоа со донесувањето на уставот од '74 год. и Законот за адружениот труд од 1976 год., односно со воведувањето на договорната економија, започнува втората фаза од 1978 год. и е карактеристична до 1984 година.

Со оглед на дејството на низата воведени ретроспективни прописи на подрачјето на деловно - техничката соработка и

³⁰² Д-р Славко Милинковиќ заједничка улога са инопартнерима ме. Соис.Пословна политика, март,1990год.стр.20

прибавувањето и отстапувањето на правата на модерната технологија и лиценцното производство меѓу домашните стопански субјекти и нивните странски партнери, овој период е окарактеризиран како доста неповолен за странските вложувања.

Третата фаза во развојот на заедничките вложувања, според своите карактеристики, го опфаќа периодот од 1984 до 1988 год. Во овој период, со оглед на измените и дополнувањата на Законот за заеднички вложувања, како и другите системски закони од областа на економските односи со странство, односно девизните прописи, дојде до зголемување на интересот кај странските партнери за заедничките вложувања. Така, во 1985 година беше дуплиран бројот на склучените договори во однос на претходната година и неговото зголемување изнесуваше околу 50% воспоредба со просекот на склучените договори во периодот од 1968 - 1972 год. Слична тенденција на зголемување на бројот на склучени договори беше забележан и во наредната 1986 година.

Од склучените договори за заеднички вложувања, една четвртина се однесуваат на аранжманите брз основа на игрите на среќа и слично, а во многу договори доминираше увозот на опрема за реконструкција, додека во помал број од нив се споменува увозот на нови технологии. Исто така, мала беше улогата на странските партнери во овие заеднички зафати, зашто тика се криеја, пред се, класични купопродажни односи, што беа преобразени во кредитни односи и не беа заеднички вложувања во квалитетна смисла. Таквата тенденција беше присутна "првенствено од доста неповолната институционална регулатива и неповолната економска клима за заеднички вложувања (нестабилните стопански движења, високата инфлација, постојниот систем на цени, девизниот режим и тн.)"³⁰³.

Со донесувањето на законот на стопански вложувања од 1988 год. и другите институционални прописи³⁰⁴, започна четвртата фаза на заеднички вложувања што се одликува со поинтензивна активност во склучувањето договори за странски вложувања. Така, во 1989 год. беа склучени околу 200 договори повеќе одколку за иминатите дваесет и две години, а беа ангажирани околу 420

³⁰³ Д-р Славко Милинковиќ оп.цит.стр.22

³⁰⁴ Како на пр.:Законот за претпријатија од 1989 год.,законот за сметководство од 1989 и др. прописи и програми

милиони долари средства странски капитал за нивната реализација . ваквиот тренд на склучување договори со странските вложувачи, котинуирано продолжи и во наредните неколку години.

Денес, интересот за заедничка соработка на домашните стопански (индустриски) субјекти со странските партнери, постојано расте и тоа со посебна ориентација за отворање консветскиот пазар, извозот и увозот на производи и услуги, со што се забележува квалитетна разлика во однос на досегашната практика во која се преферираа вложувањата што беа насочени повеќе кон супституцијата на увозот со производство за домашниот пазар.

Од друга страна, пак, се поставува прашањето : како да се мотивираат стопанските сопственици на капитал, и современа технологија да инвестираат и да развиваат деловни ангажмани со нашите фирми. Тие, при вложувањето на својот капитал и технологија, го преземаат и делот на ризикот за деловниот пласман на своите средства, во заедничка соработка.

Во тој поглед, како главен поттикнувачки мотив кај странскиот вложувач се јавува висината на очекуваниот профит (добивка) и можноста за учествување во управувањето, т.е. правото на управување.

Затоа, странскиот вложувач, пред да пристапи кон вложување, се информира за можностите, остварувањето профит, за законските прописи што треба да му обезбедат стабилни услови на стопаницување слободен трансфер на добивката, за заштитата на вложените средства и остварувањето акумулација.

Исто така, тој се информира за општите економски услови на земјата, за висината на каматната стапка, инфлацијата и слично, како и за постигнатите деловни резултати на стопанските субјекти, особено онаму каде што ќе ги ангажира своите средства или современата технологија, потоа за тоа каков облик на заедничко вложување ќе се равие, за административните процедури, за неговиот третман (оносно, дали ќе има рамноправен третман како и домашните стопански субјекти) и сл.

Правната основа за странските вложувања со домашните стопански субјекти, е регулирана со законски прописи, а пред се со Законот за странски вложувања. Во согласност со карактеристиките на стопанската реформа, овој закон беше ориентиран кон овозможување на суштинското заживување на пазарното

стопанство и сите импликации што произлегуваат од ваквиот вид стопанисување.

За овие институционални решенија, битно е да се нагласи дека дава гаранции за воведување на слободното здружување и вложување на средствата на странските лица во домашното стопанство. Исто така, со нив се овозможува основање и на надворешни (странски) фирми во земјата. На странските стопанственици, притоа им се овозможува своите средства да ги вложат во : банки или други финансиски организации, задруги, договорни организации и сл, а им се дава можност и за основање сопствени претпријатија (освен во областите што се под контрола на владата и државата). Исто така, стопанските партнери, заедно со домашните стопанственици можата да основаат мешовити претпријатија, мешовити банки и други финансиски организации или мешовити договорни друштва.

На странскиот вложувач му се дава право да учествува во управувањето во заедничкото работење, за врмето додека средствата се вложени, со што тие стекнуваат право на трансфер на добивката која ќе биде остварена за време на заедничкото работење, право на враќање на влогот, или може да се задржи правото на сопственост над вложените средства и тн.

Заедничкото работење при ваквиот вид на соработка го сочинуваат два вида на субјекти (партнери) и тоа: странски и домашен вложувач (партнер).

Под поимот странски вложувач се подразбира надворешно, странско правно лице, кое има седиште во странство или странски физички лица.

Под поимот домашен вложувач се подразбира претпријатие (освен претпријатие во сопственост на странски лица), работна организација што извршува општествени дејности, општествено - политичка заедница, банка, друга финансиска организација за осигурување и други физички лица.

Предмет за заедничките вложувања можат да бидат ³⁰⁵ :

- Материјални добра, недвижности (земјиште, згради, инфраструктура) и опрама (машини, деловен инвентар,

³⁰⁵ Д-р Милорад Тешиќ, Спољнотрговинско пословање, Современа администрација, 1984 год.стр472

суровини и др.). По економска намена тоа се основни и обрти средства ;

- Нематеријални вредности (патенти по лиценци, модел, стоковен или услужен жиг, трговско име, како заштитни права на индустриската сопственост како и незаштитена и техничка помош, **know - how & know - whu**, интелектуални услуги и друго). Сето ова е содржано во производно - техничката документација, која ја испраќа технолошки водечката сила;

- Финансиски средства по пресметки, наменети за основни и обртни средства ;

- Личен труд и услуги.

Тоа значи дека видовите вложување , во принцип, маожат да бидат во предмети или права, пари или во личен труд и услуги.

Заедничкото вложување и работење на домашните и странските вложувачи (партнери) не е ограничено со правните прописи. Оттука произлегува дека висината влогот што го инвестира (вложува) странското лице не е ограничена. Така на пример, при основање сопствено претпријатие од страна на странски лица, нивниот влог може да биде стопостотен (100%).

Исто така, во постојниот систем на вложување средства не е ограничено временското траење на влогот.

Пред да се започне со заедничкото работење, меѓу странскиот и домашниот вложувач се склучува договор за заедничко вложување, во кој се утврдуваат меѓусебните односи на вложувачите, почнувајќи од генералиите на договорените странки, износот на средствата што ги вложува секој од вложувачитеи начинот на утврдување на делот на секој од нив во вкупното вложување, мерилата и нормативите за утврдување на елементите во заедничкото работење, начинот на одлучувањето, распределбата на добивката, па се до покривањето на евентуалните загуби,решавање на споровите и слично.

Преку своите стручни и овластени лица, партнерите имаат право на увид, ревизија и контрола на целокупното работење, на книговодствената евиденција и пресметките при заднички потфати.

Погледнато од сегашната временска дисстанца, од потребата за побрз стопански развој, за зголемување на вработеноста, интензивно вклучување во меѓународната поделба на трудот и ефикасно пазарно стопанисување, а пред се заради привлекување

на дополнителан акумуляција и намалување на т.н. технолошки јаз помеѓу развиените земји, определувањето на заеднички вложувања со странските партнери, како сложен облик на производство - техничка и финансиско - комерцијална соработка, се јавува како неопходност и итна потреба. Тоа секако ќе биде економски оправдано ако интересот на домашните вложувачи и домашното стопанство е уште поголем.

9.3. Лизинг (Leazing) работи

Лизинг работењето се јавува како современ облик на финансирање на стопанските субјекти што не располагаат со доволно квалитетни финансиски средства за сопствениот технолошки и технички развој. Ваквиот вод на работење се развил по педесетите години од овој век, појавувајќи се најнапред во Соединетите Американски Држави, Канада, и земјите од Западна Европа³⁰⁶, со основањето на посебни лизинг организации кои посредувале меѓу производителите на опрема и заинтересираните организации за користење на одредени алати, машини или опрема под наем.

Лизинг работите се специфичен облик на земање опрема под наем, неподвижни добра, машини, бродови, авиони, разна скапоцена стока, возила и слично на определено време, со разновидни облици на надоместок и со обврска, по истекот на определениот рок, наемнината да се продолжи или предметите да се откупата по наменливи цени или му се вратат на сопственикот³⁰⁷.

Современото практично стопанисување во современите земји со пазарна економија потврдува дека лизингот истоовремено е посебна форма на финансирање, при што давателот ја пролагодувал финансиската способност на примателот на лизингор во моментот кога вредноста на лизинг опремата и добрата ја

³⁰⁶ Лизинг работите, како работи од специјален пазарен облик на размена на стоки и услуги и финансиските трансакции, постојат уште при крајот на XIX век во САД, односно се знае дека уште пред крајот на минатиот век 1877 год. Bell Telephone Company New-York, Изнајмувала (позајмувала) телефонски апарати, наместо да ги продава д-р Милорад Тошиќ, повт.цит.стр. 474

³⁰⁷ Lizing (angl,leasedоговор за наем)нгл.израз за изнајмување средства за производство - liz поопширно во организа. Пословни лексикон д-р Стеван М. Кукулеча стр.723

менуваат финансиско - инвестиционата сила на корисникот на лизинг опремата.

Погледнато од правен аспект, лизингот има достасличности, со наемнината (киријата), продажбата на кредит, консигнацијата (со ветување на продажба во поволни услови) и слично, со обостран интерес и корист и на давателот и корисникот (примателот) на лизингот.

Во тој поглед професорот д-р М. Тешиќ³⁰⁸ истакнува дека и двете страни, особено, во современите услови на стопанисување, наоѓаат свој материјален интерес во овој вид работење.

Давателот на добра под наем (производителот, лизинг - организацијата, трговското претпријатие и сл.) во тоа гледаат, можност повеќе, под материјално прифатливи и финансиски доволно сигурни услови за да ја исплатат наемнината или продажбата на своите производи или реализацијата од прометот со кој што се занимаваат.

Крајниот корисник на добрата во ваквиот вид активности гледа можност со своите работни процеси да користи опрема, постројки и апарати што се последен збор на техниката и технологијата, одложено доспевање на финансиските обврски. Тој може да ги користи нив толку долго колку што ќе наоѓа сопствен интерес, а исто така има можност, со средствата од заработената добивка , и да ги откупи.

Лизингот како специфичен пазарен облик на примена на современата наука,техника, технологија и финансирање меѓустопанските субјекти, односно како специфичен облик на договор за наем, од аспект на своите карактеристични својства може да се подели на повеќе видови ³⁰⁹.

Но, имајќи ја предвид суштината на критериумите се разликува :

1. Директен лизинг;
2. Индиректен лизинг - посреднички лизинг.

³⁰⁸ Д-р Милорад Тешиќ, повт.цит.стр.474

³⁰⁹ М-р Милорад Бердовиќ во мес. час.Директор бр.4 1990год.стр.66 врши поделба на : а) директен лизинг; б) индиректен лизинг; в) лизинг без откуп на остатокот на вредноста на опремата; г) лизинг со откуп на остатокот на вредноста на опремата ; д)лизинг помеѓу стопанските субјекти од земјата;ф) лизинг помеѓу стопанските субјекти од земјата и странство ;е)лизинг со краткорочен рок (лизинг до една година);ж) лизинг со долгорочен рок(лизинг со трајност повеќе од 1 година).

Кај директниот лизинг е карактеристичен директниот контакт меѓу производителот на опрема, кој истовремено е и давател на опремата во лизинг на корисникот. Овој однос меѓу учесниците е достапен и има едноставна форма, па сепак секогаш е помала поволноста за производителот на опрема, бидејќи тој покрај средствата за производство на опрема, мора да има и соодветни средства за финансирање на лизинг активностите. Овој облик на лизинг е најчест и се применува кога се во прашање, по форма и вредност, помали предмети.

Индиректниот лизинг (посредничкиот) се состои во тоа што со лизинг активностите се занимаваат посебни сосема самостојни организации со постојано занимање, кои ја купуваат и ја финансираат набавката на определената опрема за потребите на корисниците, со тоа што опремата им ја даваат на користење со обврска за плаќање на наемнината. Со оглед на тоа што кај индиректниот лизинг учествуваат три субјекти, и тоа : производителот - давателот на производи или опрема, лизинг организацијата и корисникот на лизингот, во зависност од објектот што е предмет на закуп кај овој вид лизинг се разликуваат :

- а) лизинг на опрема ;
- б) лизинг на недвижни добра ;
- в) домашни лизинг аранжмани ;
- г) меѓународни лизинг аранжмани ;
- д) лизинг со право или без прво на откуп ;и
- ѓ) краткорочен или дилгорочен лизинг и слично.

Лизингот на опрема се состои во тоа што претпријатието , преку специјализираните институции, користи ново инвестиционо добро (машина, опрема и сл.), под наем на определен рок.

Во развиените пазарни стопанства, практиката покажува дека рокот на давањето под наем на опремата се движи од 6 - 8 години што одговара на времето на нејзината амортизација. Во овој период лизинг организацјата ја наплатува вредноста на отстапеното добро преку висината на наемнината. При заклучувањето на лизинг договорот, по правило, се утврдуваат два рока и тоа : неотповиклив рок (каде договорот на може да се откаже , обично 4-6 години) и преостанат рок (резидуален по кој договорот може да се откаже).

Измирувањето на наемнината, најчесто, се утврдува линеарно или депресивно, во зависност од договорот и природата на опремата (добрата). По истекот на договорениот рок, постојата следниве можности :

а) корисникот да го продолжи договорот за наем, но по пониска цена ;

б) корисникот да ја купи опремата по пониска цена, па со тоа да стане нејзин сопственик ;

в) корисникот да ја врати опремата на лизинг организацијата.

Лизингот на недвижни добра е идентичен со лизингот на опрема се состои во земање под наем згради и опрема со поголема финансиска вредност и на значително подолг рок, обично 15 до 20 години.

При користењето на недвижностите корисникот, задолжително мора да ги одржува зградите и опремата додека пак лизинг организацијата врши контрола за нивното правилно одржување. По истекот на договорот и овде се можни трите претходно наведени варијанти) купување по пониска цена, нов договор и ваќање на доброт).

Домашните лизинг аранжмани, всушност, се такви што најчесто се одвиваат во земјата, меѓу домашните стопански субјекти.

Меѓународните лизинг аранжмани во најголем број случаи се добра од голема вредност, како на пример : бродови, авиони (патнички, товарни) современа опрема и тн. Оправданоста на меѓународните лизинг аранжмани се состои во можноста за побрз развој на претпријатијата и другите субјекти во земјата, бидејќи се работи за пренесување современи технолошки достигнувања од развиените земји, со минимално ангажирање капитал во неразвиените земји. Суштината лежи во техничкиот капитал, кој овозможува побрз стопански развој на неразвиените земји.

Лзингот без откуп на остатокот на опремата е определен вид, односно тој е договорен вид меѓу даватело на лизинг поремата и корисникот на таа опрема, со којшто се договара дека по истекот на лизинг рокот нема да се врши откуп на лизинг опремата, добрата што биле предмет на лизингот. Додека, пак, лизингот со откуп на остатокот на опремата е чист случај и тој се заснова на заедничките интереси и на давателот и на корисникот на опремата.

Во зависнот од времетраењето на склучениот договор за лизинг аранжманите тие можат да бидат краткорочни и дилгорочни. покрај овие постојат и други поделби на лизингот од аспект на техничко - технолошките, економско - финансиските и други погодности.

Лизинг работењето овозможува низа предности, меѓу кои би ги истакнале следниве :

- Побрза примена на производите или опремата што претставуваат најсовремена технологија ;
- Покомплексно користење на знаењето и услугите на производителот на опрема при експлоатацијата на истата, а со тоа апсорбирање на знаењата за сопствена намена ;
- Зголемување на конкурентската способност на пазарот како резултат на користењето на современата техника, технологија и знаење ;
- Погодности за корисниците на производи и опрема што имаат сезонски карактер и неможат да се користат во некој друг период ;
- Можност за порационално следење и примен на дотигнатиот технички напредок во процесот на репродукцијата ;
- Можност за зголемување на ликвидноста на претпријатијата што користат лизинг, бидејќи во тој случај сопствените средства не ги користат целосно за купување машинии опрема, туку вложуваат само дел од наемнината. Од приходот остверен од производството со машините, односно опремата тие ја исплаќаат и предвидената наемнина ;
- Можност за намалување на ризикот што би настанал во врска со промената на конјуктурата на одделните производи на пазарот.

Покрај овие погодности лизинг работењето има и свои недостатоци, доколку правилно и сеопфатно не се преценат лизинг активностите (или како што е на пример, недостигот на средствата, а со тоа и тешкотиите за нивното отплаќање и сл.).

Исто така, лизинг механизмот е исклучително скап, некогаш поскап од купувањето на кредит.

Заради согледувањето на оправданоста од воведување лизинг работи се изработува елаборат за лизинг кој во себе мора да содржи : техничко - технилошки дел, економски - финансиски дел и договор за лизинг ³¹⁰.

Во рамките на пазарната ориентација на претпријатијата и останатите стопански субјекти, активни носители на стопанисувањето, покрај функционирањето на пазарот на стоки и услуги, неопходно е и користање на лизинг аранжманите, како посебни форми на поврзување и финансирање на претпријатието.

Со тоа се овозможува благовремено снабдување на претпријатието со потребни финансиски средства, техничко - технолошки пособремена опрема, и сл. а истовремено се ангажираат и помалку средства.

Ваквите активност, пред се, треба да бидат свртени кон зголемување на ефикасноста на стопанисувањето и порационално користење на лизинг механизмот.

Определувањето на претпријатието за користење на ваквиот механизам зависи од низа околности од економска содржина, какона домашниот, така и на надворешниот пазар, но факт е дека во развиените пазарни услови на стопанисување промената на современите и специфични облици на поврзување и финансирање се наметнува како потреба и неопходност.

9.4. Франшизингот како активност за поврзување и финансирање на претпријатијата

Во барањето начин за обезбедување повеќе средства за развој на големото и малото стопанство, а со тоа и изнаоѓање двостроен интерес и корист, во развиените земји, а особено во Америка и потоа во другите земји, се развил посебен начин на стопанисување и соработка , познат под името франшизинг ³¹¹.

³¹⁰ Поопширно за техниката на изработка на елаборатот како и за правењето на калкулацијата кај М-р Милорад Бредовиќ, оп. цит.стр. 69-70

³¹¹ "Зборот fransizing е од англиско потекло и тоа franchise што значи дозвола повластица, исклучок во трговскиот договор (дозвола) врз основа на која содоговорувачот му отстапува на другиот содговрувач на право на користење заштитниот знаки му дава потребнимуслови во врска со тоа користење, врз прецизно користење, врз прецизно одредени услови регулирани со договор проф. Д-р СтефанМ. Кукулеча организационо -пословни лексикон побт.цит.стр.402-403

Феаншизингор е " вертикален маркетинг систем, каде одделно претпријатие (давател на франшиза) му дава на поединецот или малото претпријатие (примател на франшиза), привилегија (франшиза) да рботи (стопанисува) на пропишан начин за определен временски период на определено место ³¹²".

Примената на франшизингот може да биде разновидна. Тој особено е изразен како давање право на едно или повеќе правни пазарни субјекти (претпријатијата) да го користат заштитниот знак на производот од матичното претпријатие, и истите да произведуваат (или) продаваат таков производ, да примаат определени услуги со тоа користење и да ги користат симболите 9 марката, името на производот од матичното претпријатие) и слично.

Во тој поглед Воислав Кандиќ ³¹³ истакнува три генерички типови на франшизинг и тоа :

1. Франшизинг на производи
2. Производен франшизинг
3. Франшизинг на деловен формат

Франшизингот на производи се состои во тоа што определено претпријатие им дава право на други претпријатија да ги дистрибуираат неговите производи, при што тие го усвојуваат визуелниот идентитет, систем на евиденција и пресметка, политика на цени, начинот на пропагирање и уште некои елементи од давателот на франшизата.

Кај производниот феаншизам, одделно претпријатие им дава претпријатие или погон на друго претпријатие за производство и продажба на својот производ. На пример, таков вид франшизинг е производството , т.е. полнењето и дистрибуцијата на безалкохолни пилалози, како што се : **coca cila**, **pepsi** и сл. Во конкретниот пример матичните претпријатија им продаваат концентрат на одделни истородни претпријатија, кои притоа го разредуваат со сода вода (по пропишана технологија) го полнат во стандардно дизајнирани шишиња и го дистрибуираат до потрошувачите, а сето тоа го прават под матичното име, заштитниот знак и под закрила на апропагандите, кампањата на претпријатието - давател на франшизата.

³¹² Voislav Kandic Fransizing u americkoj privredim.c.Poslovna politika 9/1989 i str.40

³¹³ Vojislav Kandic Fransizing - iznajmivawe poslovnog identiteta preduzecima male privrede, m.c.poslovna politika,mart 1989 g. str.45-46

Франшизингот на деловен формат, е таков вид франшизинг каде матичното претпријатие, (давател на франшизата) им дава право (франшиза) на друго, односно на други претпријатиеја да освојат малопродажни објекти во кои ќе нудат производи и услуги под името на деловниот систем на давателот на франшизата.

Кај овој облик франшизинг матичното претпријатие, т.е. давателот на франшиза му ги става (дава) на располагање на избраните претпријатија : својста формула на работење, стекнатите **know - how**, производните знаци и постапката на производство. Исто така, притоа се дава помош во оспособувањето на кадрите за водење на производството, помош во технологијата, се обезбедува снабдување со поребните количини, амбалажа, облека и слично, заедничко односно матично рекламирање и слично. Овој вид франшизинг е распространет во туристичко - угостителските објекти, а таков е промерот на заедничкото претпријатие **Genex - Mc Donald's** Белград и слично.

Во современите пазарни услови на стопанисување франшизингот има посебна улога и значење и тоа, како за развојот на големото стопанство (давател на франшиза) така и за малото стопанство (примател на франшиза). Неговата експанзија во последниве 15 години довела, покрај во Америка, тој да најде своја примена и во земјите на Западна Европа, па постепено и кај нас.

Ваквата негова експанзија, пред се , се должи на неговите предности што се поголеми од недостатоците. Некои негови предности, што се манифестираат во практичната апликација и стекнатите искуства би биле :

1. Обезбедување дополнителен капитал за раст ;
2. Пренесување на предприемачката активност на помалите претпријатија;
3. Спасување на нерентабилните локации ;
4. Ослободување од товарот на обртните средства ;
5. Надминување на проблемот со кадрите ;
6. Брза експанзија ³¹⁴.

Пкрај овие предности, кај франшизинг активностите се јавуваат и некои недостатоци, меѓу кои посебно ќе ги наведеме :

1. Често преголемата самостојност на малите претпријатија ;

³¹⁴ Vojislav Kandic Fransizing - iznajmivawe poslovnog identiteta...op.cit.str.46

2. Обезбедувањето униформност на системот ;
3. Правна недореченост ;
4. Постојана опасност од појава на криза во односите со малите претпријатија и сл.

Слабостите треба да се нагласи можат да се намалат , а некои и да се избегнат ако се воспостави, вешто управување со целокупниот франшизинг систем во рамките на давателот и примателот на франшизата.

Последното од поширок аспект, развивањето на франшизинг системот би имал големо значење за нашиот стопански ситем од повеќе аспекти. Така, покрај другото би можеле да споменеме :

1. Поширокото поврзување на стопанските субјекти ;
2. Развојот на поголемото претпријатие (давател на франшиза) ;
3. Развој на малото стопанство (примател на франшиза) , особено подигнување на претприемачкиот дух на стопанствениците ;
4. Проширување на просторот за дејствување на лиценцното претпријатие;
5. Проширување на можноста за поголема вработеност на населението ;
6. Можност за поголема снабденост на населението ;
7. Користње на заеднички пропагандни активности ;
8. Избегнување на концентracијата на индустриските подрачја и интензивирање на развојот во понеразиените подрачја ;
9. Изнајдување заедничка корист меѓу давателот и примателот на франшизата и сл.

Секој развој на претпријатијата се должи пред се , на барањето начин и методи како , без поголеми ризици, да се оствари целта. Токму во таа насока франшизинг системот му овозможува на секој стопански субјект една страна, прибирање средства од дадената франшиза, т.е. снабдување со услуги и слично, а од друга страна проширување на своето лиценцно производство и во другите претпријатија што самостојно ќе го сносат ризикот и самостојно ќе се борат за својот деловен успех.

Давателот на франшиза, т.е. лиценцното претпријатие има развиен механизам за избор на најдобрите од потенциланите

приматели на франшиза. Тој внимателно избира на пазарот на кој може да му даде франшиза.

Лиценцното претпријатие, исто така, ја користи можноста, без поголемо вложување и ангажирање поголеми инвестиции, да го прошири своето подрчје на дејствување, онаму каде што стапката на пораст на добивката е најсигурна, па таму ги пласира своите лиценцни производи.

Од друга страна, пак, давателот на франшиза се јавува како поттикнувачки фактор за буђење на предприемачкиот дух кај малите стопански субјекти, без разлика дали тие дејствуваат самостојно или во рамките на некој поголем систем. Тоа произлегува оттаму што неизвесноста дали ќе се успее во ваквиот потфат е помала, бидејќи во прашање е поафирмиран (и рекламиран) производ па и расположливата снабденост со него и производните услуги што ги издава лиценцното претпријатие се сигурни.

Значи, малиот стопански субјект за да ја развие својста деловна активност има на располагање :

1. Франшиза (привилегија, дозвола) да подготвува добро афирмиран производ, со разработена технологија и едноставност во припремањето;
2. Има право да користи оспособување кадри и друга помош ако му е потребана од страна на лиценцното претпријатие ;
3. Да го користи искуството во организирањето, раководењето, управувањето и сл. од лиценцното претпријатие, а со тоа професионално да работи ;
4. Да го избегне процентот на ризик, бидејќи дадениот производ веќе има свој пазар ;
5. Можност за заедничко користење на пропагандните активности, односно користење на добро развиената активност од страна на лиценцното претпријатие и сл.

Со самото барање и промање франшиза се проширува просторот за влијание на лиценцниот производ и во оние подрачја каде што послабо е застапе, доколку економските пресметки ја дозволуваат неговата експанзија.

Со проширувањето на просторот на дејствување на лиценцното претпријатие и со преземањето деловни потфати од

страна на примателите на франшиза се овозможува и поголемо вработување.

Брзото и квалитетно проширување на стандардниот лиценцен производ овозможува поголема достапност до потрошувачите. Тоа значи дека афирмираниот и рекламираниот производ потрошувачите полесно ќе го најдат и во своето место ќе имаат поголема снабденост со истиот, бидејќи неговите подготвителни објекти се наоѓаат во близина. Особено значаен фактор за брзата експанзија на лиценцниот производ претставува користењето на маркетинг концепцијата, а особено широката пропагандна активност. Пропагандната активност претставува кохезионен фактор на франшизинг систем, која, рекламирајќи ја марката и другите заштитни знаци на лиценцниот производ, овозможува и негово широко прифаќање. Затоа, за пропагандната активност се одделува висок процент на средства.

Експанзијата на франшизинг системот, овозможува избегнување на концентracијата на индустриските подрачја и обично франшизата им се дава на претпријатија кои се лоцирани помалите индустриски подрачја на периферни локации и сл. со што се смета дека предприемачкото однесување ќе ја компензира неквалитетната локација.

При франшизинг системот постои двострана корист и интерес и кај давателот и примателот на франшиза. И на двете страни основниот мотив им е како да се обезбеди подобро и профитабилно работење. Освен како цели се јавуваат и митовите: развој за намалување на ризикот, надминување на кадровките потреби, отворање или освојување нови пазари и сл.

ПЕТТИ ДЕЛ

КОНЦЕПЦИЈА (МОЖНОСТ И НАСОКИ) ЗА КОРИСТЕЊЕ НА ФАКТОРИТЕ И ИЗБОР НА КРИТЕРИУМИ ЗА ПОВРЗУВАЊЕ И ЗДРУЖУВАЊЕ НА ИНДУСТРИСКИТЕ ПРЕТПРИЈАТИЈА ВО МАКЕДОНИЈА

1. Основни поставки на концепцијата

Согласно извршените исражувања во овој труд сметаме дека идниот развој и раст на индустриските претпријатија треба да се заснова врз квалитативно нови основи. Овде, покрај другото, пред се, мислиме на репродукционите процеси по пат на репродукционо поврзување и здружување на стопанските субјекти врз принципите на профитабилно работење.

Таквите процеси на репродукционо поврзување и здружување треба да бидат застапени , по можност, во сите фази на производството, почнувајќи од експлоатацијата на сировините, преку нивната преработка, па се до производството на финални производи со највисок степен на обработка и нивна реализација.

Изборот на правците за репродукционо поврзување и здружување на индустриските претпријатија има стратешко значење. Утврдувањето, пак, на основните индустриски претпријатија - носители на развојот на своевидно влијание врз динамичноста и ефикасноста на стопанисувањето.

Притоа се поставува суштинско прашање : како можат да се унапредат процесите за развој и раст на индустриските претпријатија, особено преку нивно репродукционо поврзување и здружување ?

За да се даде одговор на ова прашање, основно е да се знае суштината на развојот и растот на индустриските претпријатија, односно севкупниот индустриски развој.

Индустрискиот развој, во соврмените услови на стопанисување, е голем носител на вкупниот развој на земјата. Тоа

значи дека индустрискиот развој е од голем интерес за развојот на целата земја, и е во надлежност на целата политика на земјата.

Економската политика, со своите потсистеми, како што се : проширената репродукција, инвестиционата и кредитната политика, системските мерки, системот и политиката на цени, девизниот систем и други, може значително да влијае, потпомагајќи ги теовните процеси. Притоа, мошне сложено е прашањето како економската политика со своите потсистеми (инструменти) да влијае врз поттикнувањето и развивањето на тие процеси, заради што се јавуваат голем број различни мислења и контрадикторни ставови. Се наметнува размислувањето, што сосема е оправдано за тоа дали тие ефекти ќе имаат повторно и широко дејство врз севкупниот стопански систем, односно врз : врзбитувањето, искористувањето на факторите за производство, на капацитетите, зголемувањето на ефикасноста, акумулативноста , повлекувањето и поттикнувањето на другите гранки и дејности за развој и тн. Тежината на проблемот секако е голема. Но, сепак, сметаме дека основен иницијатор и поттикнувач на развојот треба да биде стопанскиот субјект - претпријатието.

Претпријатието е основен самостоен субјект што е носител на севкупниот развој.

За да се даде одговор на прашањето : како да се развиваат процесите за репродукционо поврзување, а по можност и здружување на индустриските претпријатија, и тоа успешно, одговорот треба да се бара во изградувањето модел, со сигурни научно - истражувачки и верификациони управувачки параметри и ориентири за насочување на тој развој.

Со утврдувањето на таков модел, ќе се оневозможи волонтаристичкото и препуштено на случајноста водење на развојните процеси туку истото се одвивало врз реални основи.

Изградениот **модел** за поттикнување на процесите за репродукционо поврзување и здружување на индустриските претпријатија, треба да ги содржи следниве активности³¹⁵ :

³¹⁵ Покомплексна оценка за идниот индустриски развој на Македонија проф.д-р Никола Узунов, д-р Никола Кљусев, и др, има дадено и М-р Методија Нестороски во неговиот доста значаен труд "Можности и насоки за оптимализација на структурата на индустрискиот развој во Македонија", докт. диср. Екон. факултет Скопје, 1986 год. Основните идеи и занашиот пристап во градењето на моделот за развивање на

Активност 1. Проучување и осознавање на основните објективни законитости во структурните промени на стопанството и утврдување на метото на индустријата во тие процеси ;

Активност 2. Проучување и осознавање на основните објективни законитости во структурните промени во индустријата и утврдување на местото и улогата на индустриските субјекти - претпријатија, како носители на развојот.

Со цел да се добијата пошироки сознанија и да се утврдат специфичностите на нашата индустрија и нејзините субјекти, неопходно е да се проучи искуството на развиените земји и на земјите што извршиле или вршат радикални промени во сопствениот индустриски развој. Позитивното искуство од структурните промени во развиените индустрии, треба да се земе како основа, и да се прилагоди на нши специфичности за натамошниот развој на индустриските претпријатија ;

Активност 3. Истражување и анализа на досегашните активности во покренување на процесите за поврзување и здружување на стопанските субјекти и донесување констатации и оценка за формата на здружувањето и дејствувањето на тоа здружување. Ова е од причина што и во досегашниот период од страна на соодветните органи и организации (Извршниот совет, Стопанската комора, СКЈ, самоуправувачите на средбите " црвен бајрак " и сл.) беа покренувани активности и беше вршено покренување на стопанските организации во повисоки форми на интеграција³¹⁶ и сл ;

Активност 4. Анализа на начинот на којшто се случувале тие процеси, кога се започнат и кога се извршени, брзината на одвивањето на трансформациите, основите врз кои се засновале ;

Активност 5. Оценка на ефектите од досегашните процеси на здружување на стопанските субјекти, оценка на достигнатото ниво на развој, и сл;

Активност 6. Идентификување на проблемите што се јавувале во текот на развојот на претпријатието и што го оспорувале истиот, со критички осврт врз појавите во текот на одвовањето на процесите ;

процесите за развојот и ратот на претпријатието ги црпемме од тој запазен научен придонес

³¹⁶ За овие и за други активности веќе говоревме во овој труд, анализирајќи ги проблемите и упатувајќи свои критички осврт со соодветни мислења и заклучоци

Активност 7. Истражување и анализа на елементите, односно структурните компоненти на стопанисивањето на индустријата и окружувањето (стопански развој, природни ресурси, степенот на финансиската поврзност, комбинација на факторите на производство и многу други) што ќе бидат основа за развивање на процесите за поврзување и здружување на стопанските субјекти ;

Активност 8. Истражување и анализа на факторите што имаат влијание врз репродукционото и профитебилното поврзување и здружување на претпријатијат, и тоа :

- Појдновната стапка и индустриската база,
- Пазарот и неговиот механизам, тенденциите и карактеристиките на стопанските движења (изовно - увозната насоченост),
- Природните ресурси,
- Техничко - технолошки прогрес,
- Лимитираноста и мобилноста на индустрискиот капитал,
- Влијанието на системските мерки врз поврзувањето и здружувањето,
- Системот и методолошките проблеми на општественото планирање,
- Обемот на квалификационата структура на работната сила,
- Управувањето и раководењето со индустриските системи,
- Претприемчивоста како акцелератор на процесите за поврзување и здружување,
- Маркетинг - концепцијата во поврзувањето и здружувањето,
- Видот и нивото на организациј на претпријатието,

Активност 9. Избор, анализа и регулирање на критериумите за поврзување и здружување на индустриските претпријатија, спрема нивните специфични карактеристики во земјата :

- Капиталинтензивноста,
- Трудоинтензивноста,
- Енергоинтензивноста,
- Продуктивноста и економичноста,

- Акумулативноста,
- Пропулзивноста,
- Степенот на користење на капацитетите,
- Извозната насоченост и девизната ефикасност,
- Комплементарноста и дисперзибилноста,
- Влијанието на животниот стандард и животната средина.

Во овој контекст неопходно е да се оцени досегашната стопанска ефикасност на гранката врз основа на наведените мерила, бидејќи таквата оценка треба да служи како ориентација во натамошниот развој на нејзините субјекти - претпријатијата ;

Активност 10. Определување за организационата поставеност и начинот на регулирање на меѓусебните економски односи во сложените индустриски системи ;

Активност 11. Утврдување на критериумите за избор на профитните центри во сложените индустриски системи ;

Активност 12. Разработување на механизам за функционирање на интерниот пазар на стоки и услуги за производите (делови на производи на фазното производство) што немаат екстерен пазар, согласно развиените економии ;

Активност 13. Разработување на механизам за функционирање на интерен пазар на капитал (вложување на средствата) во сложениот индустриски систем ;

Активност 14. Определување методи за утврдување на учеството на поделните индустриски субјекти (потсистеми) во заедничките остварени резултати на ниво на сложениот систем, како и утврдување на критериуми (мерила) за вложување на капиталот (средствата) онаму каде што ќе даде најголем ефект, од поединечен и заеднички интерес на потсистемите и системот во целина ;

Активност 15. Согледување и избор на начините за финансирање на сложениот систем ;

Активност 16. Определување на конкретните видови поврзување и здружување на индустриските субјекти во практиката.

Предложениот метод од научно - истражувачкиот систем за определување на концепцијата за репродукционо поврзување и здружување на претпријатијата, претставува солидна основа за успешно одвивање на тие процеси.

Всушност, како што изнесуваме во претходно разработените активности, од почетокот па се до овиј дел од трудов, овој модел може да послужи како основа за објективизирање и конкретизирање во одделните индустриски субјекти и одделните средини.

Носители на ваквиот развој треба да бидат индустриските претпријатија, преку своите развојни истражувачки служби и во соработка со научно - истражувачките субјекти. Тоа треба да се одвива со релативно скромни инвестициони вложувања и ,во основа, треба да биде насочено кон заокружување на репродукционите процеси, почнувајќи од производството на сировини од готови производи со висок степен на обработка и нивна финализација и реализација, осовременување на постојните производни програми, подобрување и усовршување на организацијата на трудот и управувањето со производните процеси, технолошката реконструкција и модернизација заради намалувањето на потрошокот на енергија, сировини и помошни материјали, намлување на времето на репродукционите циклуси на производите и слично.

Репродукционото поврзување и здружување на индустриските претпријатија го сваќаме како широк процес кој, во идниот развој, треба да ги опфати сите сфери на својата комплементарност, со што ќе придонесе за зголемување на целокупниот стопански и економски развој на земјата.

2. Релевантни фактори за репродукционо поврзување и здружување на индустриските претпријатија

Претходно извршената факторска анализа, а со тоа и направениот избор на релевантните фактори, има голема улога при оптимализирањето на правците за репродукционо поврзување и здружување на индустриските претпријатија.

Резлизацијата во анализата, што се движеше во насока за утврдување на значењето на факторите, следењето на нивното споредување во развиените индустриски економии, компаративно согледување со нашиот расположлив и лимитиран капацитет и достигнатото наиво, различно беше претставувана кај секој одделен фактор.

Притоа, не беше изоставено ни теоретското елаборирање за улогата на факторите, а со цел истите да добијат поголема застапеност и значење при нивното користење. Тоа беше направено, пред се, заради нашите практични сознанија и искуства, што честопати отстапува од оние во литературата (теоријата) и се засноваа на пораностекнатите знаења и волунтаристичкото, и препрепуштено на случајности, водење на претпријатијата.

Сметаме дека ваквото теоретско елаборирање, треба да ги иницира вработените во стопанството да ги обноват порано стекнатите знаења, па така, стопанисувањето со претпријатијата да се постави врз научни основи. Затоа, раазработувањето на факторите добива своевидно значење.

Преценувањето или потценивањето на дејството на некој од релевантните фактори на структурната ориентација, како што покажа и досегашното искуство на индустриските претпријатија, носи со себе крупни проблеми што се реперкусираат врз целокупната стопанска структура. Настојувањето за изградување на пооптимална структура мора да биде засновано врз правилно вреднување на сите битни фактори.

Основното тежиште, при факторскиот пристап на структурната ориентација, врз основа на проучување на дејството на факторите, се става на избор на факторите, спрема нивната важност, се разбира, имајќи ја предвид фазата на стопанскиот развој на земјата, и почитувајќи ги специфичностите на пооделните подрачја и состојби во земјата.

Иако е тешко да се направи најсоодветен избор на факторите спрема нивната важност, сепак, имајќи ги предвид моменталните состојби во земјата, како што се : нивото на стопанскиот и индустрискиот развој, недостигот на инвентициони средства, трансформационите промени во сферата на сопственоста, како и други состојби, од многубројните фактори како релевантни ги посочуваме следниве :

- Појдовната стапка и индустриска база;
- Пазарот и неговиот механизам ;
- Техничко - технолошкиот прогрес ;
- Извозно - увозната насоченост ;
- Природните ресурси ;

- Кадровскиот потенцијал и квалификационата структура на работната сила ;
- Палнирањето на функцијата на поврзување и здружување ;
- Управувањето и раководењето со системите ;
- Предприемчивоста во функција на преземање на нови потфати ;
- Маркетинг концепцијата на производството ;
- Видот и нивото на организацијата на претпријатијата.

Како посебен фактор што директно влијае врз структурната ориентација на претпријатијата се и системски устроените услови на стопанисување.

Горниот избор го правиме пред се, тргнувајќи од моменталните состојби во земјата³¹⁷. Па, оттаму, како прв фактор го наведуваме, достигнутото ниво на стопанскиот и индустрискиот развој, односно местото што го заземаат индустриските претпријатија, нивните постојни капацитети и вработените. Тоа значи дека преку оценката за достигнутото ниво на постојната структура се бараат можности за нејзина реконструкција, доквалификација и слично. Самата присутност на техничко технолошкиот прогрес предизвикува структурни промени во начинот на економскиот развој.

Појдовна основа за репродукционо поврзување и здружување на индустриските субјекти е индустриската база.

Така, изградените индустриски капацитети, особено во гранките на обоената металургија, базната хемиска индустрија, металлопреработувачката, текстилната, индустријата за градежен материјал и тн. ги детерминираат и насоките на идниот економски раст и развој.

Значи индустриските јадра, со својата концентracијана средства, класификувана работна сила, со поволното производно искуство и другите расположливи фактори и натаму ќе претставуваат основа за репродукционо поврзување и здружување со другите стопански субјекти.

Сpreма статистичките податоци³¹⁸ на крајот на 1989 година, во вкупно 1770 стопански организациони индустријата и рударството

³¹⁷ Во поглед на изборот на факторите посебно влијание има и факторот обемот на вложувањата (инвестициите) и нивната ефикасност

³¹⁸ Статистички преглед бр. 207 од РЗС - Скопје 1991 год. стр.24

припаѓале 450, односно 25% од вкупниот број, со околу 220 илјади вработени и остварен општествен производ 154.473.597 илјади динари, односно 60% од остварениот вкупен општествен производ на Републиката (25.578.095.000 динари). Овие показатели покажуваат дека индустриските субјекти имаат солно влијание врз остварените резултати на вкупниот број стопански субјекти.

Голем е бројот на индустриските субјекти по дејности³¹⁹. Спрема бројот на деловни единици и вработени може да се каже дека предначат индустриските субјекти од : текстилната, прехранбената, металопреработувачката, хемиската, дрвената, електромашинската и други индустриски дејности.

Бројноста на индустриските субјекти, нивната дисперзибилност и комплементарност со другите дејности и стопански субјекти, им дава посебна погодност за нивно репродукционо и профитабилно поврзување и здружување.

Со самото репродукционо поврзување и здружување, како и под дејство на многубројните фактори, а пред се техничко - технолошкиот прогрес и пазарот, ќе се прават внатрешни организациони, реконструкциони промени, осовременување на производниот асортиман, изградба на нови капацитети и слично.

Пазарот како фактор, со својата верификациска и валоризациска моќ, има голема улога во развојот на претпријатијата. Бидејќи во вториот дел од овој труд имаме направено теоретско елаборирање, овде ќе се задржиме само на неговата апсорциона способност.

Имено во вкупната потрошувачка на Македонија, во испитуваниот период (1979-1989 година), производната и финалната потрошувачка, односно производите и услугите од производството на Македонијаучествувале со околу 57,7 - 58,5%, увозот со 11 - 11,5%, набавките на други републики со 29 - 30% и тн.

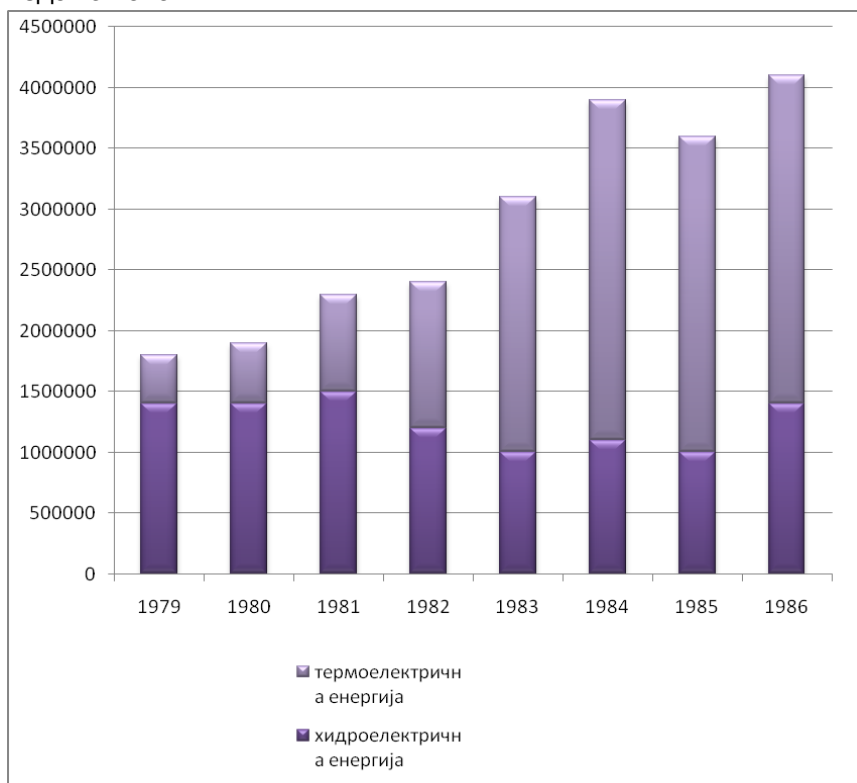
Во ваквите состојби и самиот пазар ќе ја наметне потербата за репродукционо поврзување и здружување меѓу индустриските субјекти, пред се, заради проширување на дејноста и заради потребите од диверзифицирано производство.

Во контекстот на многубројните фактори, техничко - технолошкиот прогрес зазема посебно место со своите

³¹⁹ Пооделно за бројот на индустриските претпријатија по одделни дејности и можностите за нивното репродукционо поврзување и здружување ќе прикажеме во наредната теза за изборот на облиците на поврзување и здружување на индустриските претпријатија.

специфичности како најдинамичен фактор на стопанскиот развој. Тој се изразува во постојаното усовршување на средствата и предметите на трудот, во користењето нови извори на енергија, создавањето нови производи, во замената на постојаната техника со нова и посовремена, во изнаоѓањето нови технологии, во автоматизацијата на производните процеси, кибернетската организација и управување со производството, информатиката, роботиката и тн.

Во тој поглед, во периодот 1979 - 1985 год., се забележува дека вредноста на основните средства во индустријата се зголемила за 12,2%, (сметајќи по цени од 1972 година)³²⁰, односно за над 130% во испитуваниот период 1979 - 1989 год. Исто така, во овој период и потрошувачката (производството) на електрична енергија³²¹ се зголемила за 219% или графички прикажано тоа би изгледало вака :



³²⁰ Извор Статистички годишник на Македонија, РЗС Скопје 1987 стр. 345 (во 1979г. Вредноста на основните средства била 26791 милиони динара а во 1985г. Цената на основните средства била 32624,1 мил.дин.поцени од1972г.)

³²¹ Извор СГМ 1988 год. РЗС стр.272

Не наведувајќи други пказатели за пробивот на техничко - технолошкиот прогрес³²², сметаме дека во идниот индустриски и стопански развој, со заокружување на репродукционите процеси, по пат на деловно поврзување на стопанските субјекти, овој фактор ќе има уште позначајна улога.

Поевидентни промени на техничко - технолошкиот прогрес во идниот развој можт да се очекуваат во машиноградбата, во индустријата за електрични машини, апарати и опрема, во ппроизводството на сообраќајни средства, базната хемија, електронската индустрија, металопреработувачката дејност и друго.

Исто така како занчаен фактор се јавува и извзната засоченост и увозната супституција. За значењето на овој фактор укажавме во вториот дел од овој труд, кога говоревме за тенденциите и карактеристиките на стопанските движења. Овде ќе укажеме само на некои структурни аспекти во извозот и увозот на стоки, што недвосмислено го потврдуваат значењето на извозната ориентација, како фактор за забрзување на процесите за деловно поврзување и здружување на стопанските субјакти.

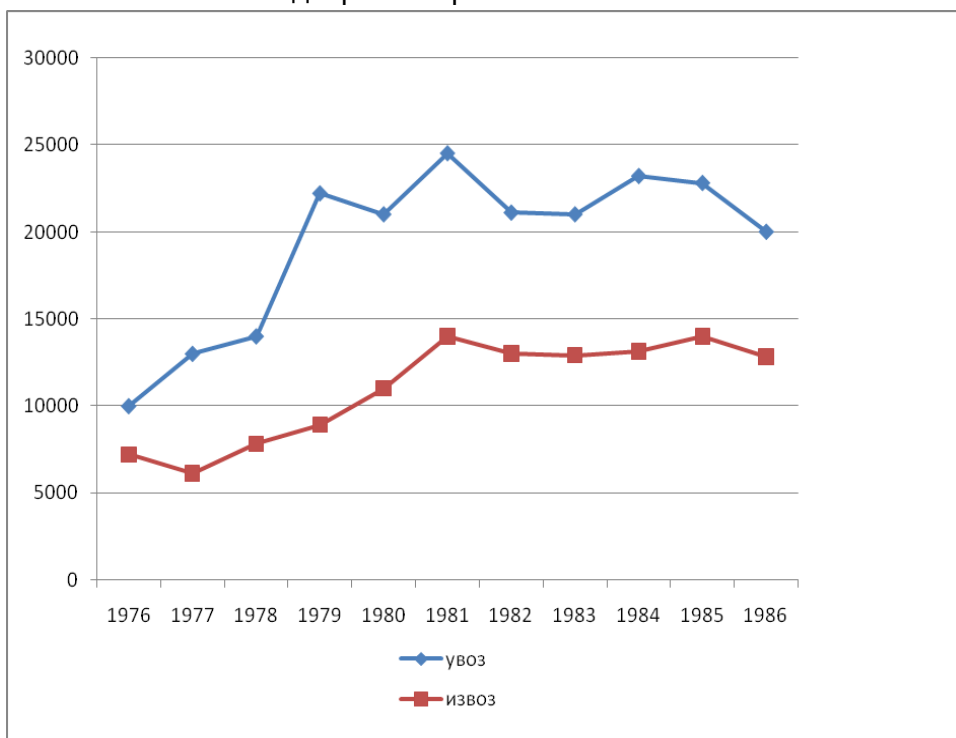
Анализите покажуваат дека веќе подолго време се чувствува висок дефицит во трговскиот и платниот биланс и висока финансика задолженост на Републиката кон странство. Таквите состојби наметнуваат потреба од преземање активности за зголемување на извозот, квалитативно подобрување на неговата структура и намалување на увозот, преку супституција на некои производи.

Состојбата на надворешно - трговскиот биланс, во периодот од 1976 - 1986 година, графички е прикажано во следнава табела³²³ :

³²² Во вториот дло од овој труд покрај еоретското елаборирање за овиј фактор имаме дадено и некои показатели за пробивот на техничко-технолошкио прогрес во светот, Југославија и вомнашата Реп.

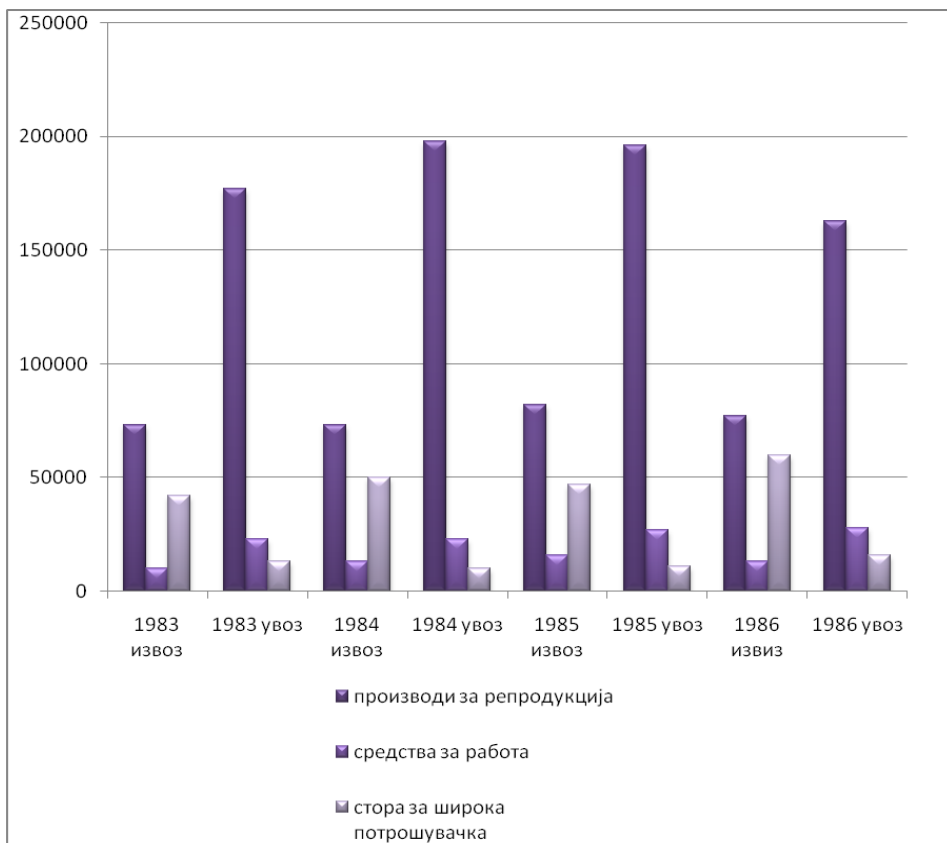
³²³ изворСГМ 1987год. РЗС стр. 280

Табела 29 Надворешно трговски биланс



Во дадената табела 29 просторот помеѓу увозот и извозот претставува дебиланс.

Табела 30. Структура на увозот и извозот³²⁴



1САД ДОЛАР = 264,53 динари

Оценката за досегашниот извоз, како по квантитет, така и по квалитет на неговата структура е дозта неповолна. Тоа произлегува од долгогодишниот поголем увоз и од извоз, што впрочем се гелда и од графичкиот приказ на надвотршно - трговскиот биланс, како и од неповолната извозна структура.

Неповолната извозна структура се изразува преку извезеното производство, според неговата економска намена. Во тој поглед, во вкупниот извоз доминнатно учество секогаш имале производите за репродукција (околу 58%), а особено групата сировини и полупроизводи (околу 37%). Значи, извозната структура не отишла многу подалеку од природните богатства, нити се направил повисок

³²⁴ изворСГМ 1987год. РЗС стр. 280

пробив кон извозот со производи од повисоки фази на преработка. Извозната структура е дадена во табела31 и затоа нема да се задржиме на нејзиното посебно коментирање.

Табела 31. Структурата на извозот и увозот според економската намена и степенот на обрзботка во периодот 1983 - 1986 година³²⁵.

| Група производи | Извоз | Увоз |
|---|-------|------|
| 1.Според намената | | |
| 1.1.Материјали за репродукција | 58,4 | 84,8 |
| -суровини и полупроизводи | 17,6 | 40,9 |
| -погонско гориво | 1,5 | 32,9 |
| -готови производи за репродукција | 19,1 | 11,1 |
| 1.2. Средства за работа | 7,4 | 10,6 |
| -погонски машини | 0,7 | 0,9 |
| -земјоделски машини | 0,01 | 0,3 |
| -машини и апарати за обработка на метали | 0,8 | 0,8 |
| -други машини и уреди | 0,6 | 5,5 |
| -електомотори и електрични постројки | 0,8 | 1,1 |
| -транспортни средства | 2,3 | 1,0 |
| -друга стока за инвестиции | 2,2 | 0,5 |
| 1.3. Стока за широка потрошувачка | 34,2 | 4,6 |
| -храна | 5,9 | 1,7 |
| -пијалоци и тутун | 1,6 | 0,2 |
| -облека и обувки | 1,6 | 0,1 |
| -мебел | 0,2 | 0,02 |
| -текстил (освен облека) | 1,9 | 0,2 |
| -медицински, фармацевтски и козметички препа. | 0,7 | 0,3 |
| -други производи за широка потрошувачка | 5,3 | 2,3 |
| 2.Структура | | |
| 2.1. Необработени производи | 14,5 | 42,7 |
| 2.2. Производи од обична преработка | 23,3 | 19,5 |
| 2.3. производи од висока преработка | 62,2 | 37,8 |

Од друга страна, пак, високото учество на увозот и неговата не потолку поволна структура ја намлува потребата за супституција на

³²⁵ Извор СГМ1987 год. РЗС Скоје стр. 268

дел од увозот со домашно производство. Имено, потребата за замена на увозот на сировини и репроматеријали, на некои видови опрема, готови производи и друго со домашни, денес се наметнува многу поизразено, заради моменталната состојба на земјата (финансиска задолженост, недостаток на девизни средства и сл.). Меѓутоа, подолгорочно гледано ваквата структурна ориентација мора да го вградува начелото на супституција споредвистинските економски можности и ефекти.

Оттаму сметаме дека извозната насоченост и увозната супституција е еден од факторите, што ја иницираат и ја наметнуваат потребата за деловно, односно репродукционо поврзување и здружување на стопанските субјекти. Тоа деловно поврзување на стопанските субјекти поконкретно би настапувале на надворешните пазари.

Во оваа фаза на развој друг многу значаен фактор за трансформирање на пратпријатијата преку нивното деловно поврзување и здружување, се јавуваат и природните ресурси. Иако, индустриски развиените земји одмана ја "напуштиле" сировинаката база и се ориентирале кон секторите со висок степен на преработка и доработка, со висококвалификуван труд, сепак природното богатство во нашата земја има големо значење за развојот на индустриските субјекти по поделни гранки.

Секако Македонија не изобилува со големо природно богатство и тоа може да има пресудно влијание за натамошниот индустриски развој, меѓутоа со негово рационално и соодветно користење може да се продонесе за задоволување на потребите.

Од аспект на репродукциониот поврзување и здружување на индустриските претпријатија сметаме дека природните ресурси ќе одиграат адекватна улога.

Така, хидроенеријата претставува значјно природно богатство, пред се, заради неисцрпноста во текот на експлоатацијата на водените сили. Во тој поглед хидроенергетскиот потенцијал во Македонија се проценува од $4,6 \times 10^9$ КВЧ како долна граница од $7,7 \times 10^9$ КВЧ, како горна граница или просечно $5,25 \times 10^9$ киловат часови³²⁶.

³²⁶ Студијата Воедни сили на Југославија Институт за електростпанство Београд цит, спорд проф. Михаил Серафимовски Хидроенергтсиот потенцијал можности за рационално користење Стопански весник- ревија на стопанскат комора и здружениот труд на Македонија 15,12,1985 Скопје стр.20

Вкупниот нето хидроенергетски потенцијал на водите во сливот на реките Вардар и Црни Дрим изнесува $8,86 \times 10^9$ квч, а технички искористениот потенцијал е $5,94 \times 10^9$ квч ($4,85 \times 10^9 + 1,15 \times 10^9$) со околу 100 хидроенергетски постројки.

Во однос на корисниот акумулационен простор во сливот на реката Вардар има најповолни услови за инвестирање во акумулациони езера. Вкупниот расположлив користен простор на можните акумулации во сливот на Вардар изнесува $2,21 \times 10^9$ м³, а пак распложливиот користен простор на акумулациите во сливот на Црни Дрим изнесува 83 милијарди м³, што значи вкупните можни акумулации во Македонија изнесуваат $2,293 \times 10^9$ м³. Енергетската вредност на акумулациите изнесува $2,835 \times 10^9$ квч.

Во студијата за мали и мини хидроцентрали од 1989 година на подрачјето на Македонија, таксативно се набележани околу 406 мали и мини хидроенергетски постројки со процентно производство од околу $1,0 \times 10^9$ квч, од кои 365 постројки со производство од околу $0,65 \times 10^9$ квч.

Со цел да се зголеми хидроенергетскиот потенцијал, од аспект на неговата економска и техничка искористеност, професорот Серафимоски наведува неколку акумулациони постројки кои би требало да се изградат, а како приоритетни би биле : "Козјак", "Бошков мост", "Градец", "Луково Поле", "Титов Велес", "Матка II" и "Галиште".овие хидроенергетски постројки ќе можат да дадат над $1,5 \times 10^9$ квч, годишно производство на хидроенергија.

Покрај овие хидроелектрани, постои можност за изградба на поголем број доста економични помали хидроелектрани кои би требало да се градат на реките : " Пена , Бистрица (Теоречка), Кадина Река, Злетовска Река, на доводот Бошова - Кавадарци и хидросистемот Стрежево".

Покрај расположливиот хидропотенцијал во Републиката, и утврдените резерви на јаглен даваат сигурни можности за изградба на нови електропреработувачи.

Притоа од вкупните потреби на јаглен³²⁷ во наредниот период, се цени 80% да одат за производство на електрична енергија, а

³²⁷ За резервите на јаглен како и за другите природни ресурси во Македонија зборувавме за вториот дел од овој труд во теоретското елаборирање за прир. ресурси

останатиот дел за задоволување на потребите на индустријата и широката потрошувалка.

Во рамките на енергетскиот потенцијал и маслените шкрилци даваат можност за нивна економска експлоатација за производство на електрична енергија. Меѓутоа, не како самостојно гориво туку како дополнување на мазутот.

Потрошувачката на нафтени деривати и во наредниот период се предвидува дека ќе расте со блага интензивност од околу 2%³²⁸. Оваа оценка се заснова на претпоставката дека потрошувачката на мазут делумно ќе биде супституирана со други енергетски видови (јаглен, прирпден гас и др.).

За задоволување на потребите од енергија во наредниот период ќе се цели да се воведат потрошувачка на природен гас, преку изградба на магистрална и дистрибутивна гасовна мрежа.

Говорејќи за комплексот енергетика, не можеме, а да не ги споменеме нашите размисли дека во наредниот период е неопходно да се прават напори за поголемо користење на другите извори на енергија, како што се: геотермалната и сончевата енергија, енергијата на ветерот, биомасите и др.

Во природните ресурси не може да се потцени ни значењето на сировинската материјална база, врз која би можемо да се изградат големи капацитети. Позначајни капацитети во Републиката се: Железарницата (топилница - леарница - валавница), Топилницата на оловно - цинкова руда, Хемиско - индустрискиот комбинат во областа на обоената металургија (Југохром), Цементарницата - крупен капацитет за производство на огноотпорен материјал (Силика), Гипсарата, Фабриката за порцелан, Комбунатот за производство и преработка на неметали (Силекс), Стакларница, Мермерскиот комбинат, Фабриката за акумулатори, Хемиската индустрија (Т. Велес), повеќе капацитети за производство на градежни материјали на целата територија на Републиката, и голем број други помали капацитети во разни гранки.

Постјаната широка диверзификација на минерални ресурси не значи и нивната област (со исклучок на поволната состојба на олово - цинковите руди и неметали).

³²⁸ Користени се податоци од анализата за условите, потребите и можностите на раз. на Македонија во периодот од 1986-2000 г. Реп. завод за планирање Скопје 1984

Позастапени метали што се произведуваат во индустријата на Македонија се : железо, хром, кобалт, олово, цинк, силициум, бакар, злато, сребро и калциум.

Во овие рамки заслужува да го спомнеме богатството на оловоцинковите руди од ревириите на Саса, Злетово и Тораница. Исто така, и производството на бакар зазема посебно место во индустрискиот развој на земјата. Тука би го истакнале индустрискиот капацитет "Бучин", како и перспективното лежиште на бакарни руди "Плавница", кое се уште е во фаза на истражување. Покрај тоа соодветно значење има натамошното зголемено користење на придружните ретки и племените метали, кои според досегашните истражувања, се присутни во експлоатираните руди, а со чија валоризација би се подобрил економскиот ефект на ова производство. Во тој поглед, во Републиката постојат можности за заокружување на постојното производство, преработка и воведување нови асортимани на производи, особено врз основа на олово, цинк, сребро и злато.

Во контекст на природните ресурси не изостанува ни производството и преработката на неметали, како што се : цементен лапорец, гипс, перлит, азбест, бентонитни глини, талк, опали, пиропит, доломит, дијатомејска земја, магнезит, кварцен песок, натриум фалдспад, калиум фалдспад, илитски глини и др. врз основа на овие природни ресурси се развиле индустриските гранки за производство на градежен материјал, украсен камен, како и редица други за производство и преработка на метали, особено за добивање цемент, гипс, цигларски производи и мермерски травертин.

Исто така, како природни ресурси треба да се споменат и шумскиот фонд, пасиштата, земјиштето и слично за кои веќе зборувавме во теоретското елаборирање, во вториот дел од овој труд.

Сметаме дека природните ресурси, во оваа фаза на стопански развој, имаат првостепено значење и можат да бидат појдовна основа во индустрискиот развој, особено преку проширување на репродукционите процеси и деловно поврзување и здружување на индустриските субјекти.

Друг значаен фактор за интензивирање на интегрирање развој и раст на претпријатијата претставува кадровскиот потенцијал и квалификационата структура на работната сила.

Изнесувајќи го овој фактор не можеме, а да не го споменеме општопознатиот факт дека Македонија е подрачје кое изобилува со работна сила, но и со голема невработеност.

Подигнувањето на нивото на вработеноста и истовремено намалување на невработеноста мора да се заснова врз економска оправданост. Тоа, пред се, треба да биде продуктивно вработување, особено во трудинтензивните гранки и групации на индустријата и во другите стопански дејности.

Општите показатели за степенот на квалификационата структура на работната сила, а особено на невработените, покажува дека Македонија располага со квалитетна работна сила од броји профили со високото образование, со претежно млада популација. Меѓу регистрираните невработени во 1991 година 165.366, од кои 53.097 се лица со високо, више и средно образование, а 29799 се квалификувани и висококвалификувани лица³²⁹.

Кадровскиот потенцијал, сметаме дека, многу може да придонесе за растот и развојот на претпријатијата, а особено раководниот кадар со својта креативност, уमेжност и претприемачки дух. Во таа смисла не треба да изостане натамошното оспособување на вработените, согласно промените и барањата на стопанисувањето.

Други релевантни фактори за индустриските претпријатија што се во голема зависност од структурата на вработените (раководните - управните кадри) се: планирањето. Управувањето и раководењето со системите,предприемаштвото, маркетинг концепцијата, и видот и нивото на организација на претпријатието. Во овие услови на стопанисување, наведените фактори се едни од најзначајните, бидејќи тие се поттикнувачи, иницијативни, двигателни, координативни, адаптивни на времето и просторот, насочувачки и верификаторски на вкупното стопанисување. Тоа доаѓа од таму што за функционирање на преферираните сложени системи е неопходно да им се обезбеди,од една страна, единство, а од друга страна самостојност и профитабилност на одделните

³²⁹ Стат.податоци за стопанските движења во Р.Македонија Р.м. РЗС г XXIVСкопје 1991г. Стр.30(податокот е земен од невработени од октомври 1991)

субјекти - претпријатија. Не говорејќи натаму за факторите за кои што понудивме и компаративни искази, во вториот дел од овој труд, овде, накратко, би заклучиле дека тоа се решавачки фактори за развојот и растот на стопанските субјекти а нивната променливост е во зависност од конкретниот субјект, простор и време.

3. Избор и променливоста на одделни критериуми

Веќе видовме дека врз репродукционото поврзување, здружување и профитабило работење на претпријатијата влијаат многубројни фактори и критериуми. Нивниот избор зависи од конкретните индустриски субјекти, средината и времето. Но сепак како позначајни критериуми ќе ги наведеме оние што сметаме дека се поопшти за поголем број претпријатија.

Од мноштвото постојни ќе се определиме за дел критериуми кои врз основа на квалитативната оценка и нивната променливост имаат заеднички особини, па затоа ќе направиме заеднички преглед на нивното влијание врз гранките на индустријата : преку (види табела 32)³³⁰.

Во табела 32 симплифицирано се дадени извршените рангирања на гранките по критериуми, врз основа на сознанијата добиени во испитуваниот период (1979 - 1989), па од неа може да се види какво е влијанието на критериумите врз гранките.

За да ја видиме подобноста на гранките, односно индустриските претпријатија по дејноста, за репродукционо поврзување и здружување, извршивме рангирање според критериумите, за кои аметаме дека имаат посебна важност. За таа цел најнапред извршивме оценка според рангот на критериумите.

Така, првите 9 во рангот имаат оценка 10 / висока /, наредните 10 гранки во рангот (од 10 - 19) имаат оценка 5 / добра /, следните 7 гранки (20 - 26) имаат оценка 3 / задоволителна /, и последните во рангот 6 гранки (27 - 32) имаат оценка 1/слаба/³³¹.

³³⁰ Табела32

³³¹ Ваквата оценка важи за сите критериуми освен за енергоинтензивноста и капиталинтензивноста, каде првите 6 гранки (од1-5)имаат оценка1, наредните 7 гранки (7-13)имаат оценка 3,наредните десет гранки 14-24оценка 5, и останатите гранки оценака10

Ваквите оценки потоа се множат со дадените поени на критериумите, што ги подредивме по важност за репродукционото поврзување и здружување. Спрема нашето мислење, најголемо влијание има критериумот комплементарност, кој доби 10 поени, а потоа следат профитабилоста 8 поени, продуктивноста 7 поени, економичноста 6 поени, енергоинтензивноста 5 поени, пропулзивноста 4 поени, степенот на користење на капацитетите со 3 поени, капиталинтензивноста со 2 поени и трудинтензивноста со 1 поен.

Резултатите од обработката, според претходно poiшаната постапка ги презентираме во табела 33³³².

Овде се поставува прашањето : што се сака да се постигне со ваквата обработка?

Одговорот на ова прашање би бил дека со ваквата обработка и рангирање на гравитие, според оределени критериуми, сакаме да иницираме постапка за утврдување на можноста за раст и развој на претпријатијата, по пат на нивнорепродукционо, деловно поврзување и здружување, а со цел постигнување најдобри ефекти.

Ваквиот приод сметаме дека е неопходен за да се означат гранките (претпријатијата по дејности), кои во овие услови на стопанисување (се мисли на недостаток на инвестициони средства) ќе бидат носители на процесите за деловно поврзување и здружување, преку што и каде ќе се постигнат најповолни резултати. Но, со оглед на комплексноста на оваа постапка, за постигнување поповолни деловни резултати, е неопходен студиозен пристап и уште поголем напор, подетална и поцелосна анализа, и посеопфатно истражување.

По пат на содејството на системот од десетте критериуми, со различна дисперзија на релативна важност, извршивме рангирање на гранките според нивните можности за развој преку репродукционо поврзување и здружување меѓу себе и со другите стопански субјекти. Така, според рангот во табелата 33, во оваа фаза на развој, најдобри деловни резултати, како носители на репродукционите процеси на поврзување и здружување, постигнале индустриските претпријатија од следниве дејности :

1. Производство на електрични машини и апарати ;
2. Машиноградбата ;

³³² Табела33

3. Производство на текстилни предена и ткаенини ;
4. Производство на хемиски производи ;
5. Производство на кожни обувки и галантерија ;
6. Производство на готови текстилни производи ;
7. Преработка на хемиски производи ;
8. Производство и преработка на тутун ;
9. Преработка на каучук ;
10. Производство на прехранбени производи ;
11. Преработка на обоени метали ;
12. Разновидни производи ;
13. Производство и преработка на хартија ;
14. Црна металургија ;
15. Металопреработувачка дејност ;
16. Електростопанството ;
17. Производство на градежни материјали и тн.

Тоа се првите гранки спрема сегашната извршена анализа, а по нив следат гранките според рангот во табела 33.

Еве зошто е таков редоследот. На пример, да ги земеме индустриските претпријатија со дејност за производство на електрични машини и апарати, кои имаат висока комплементарност, висока профитебилност, висока извозна насоченост, висока продуктивност, висока (добра) економичност, ниска енергоинтензивност, висока пропулзивност, недоволно користење на капацитетите, добра капиталинтензивност и висока трудоинтензивност. Во таа смисла следи и натамошната анализа, а краткиот заклучок би бил :

Врз репродукционото поврзување и профитабилното работење на претпријатијата влијаат многубројните критериуми. Со оглед на постојите услови на стопанисување, како најзначајни критериуми би ги споменале :

1. Комплементарноста ;
2. Профитабилноста ;
3. Извозната насоченост ;
4. Продуктивноста и економичноста ;
5. Пропулзивноста ;
6. Енергоинтензивноста ;

А зошто овие критериуми ?

Нивното дејство се одразува во следниве примери :

- Критериумит комплементарност ја покажува поврзаноста (зависноста) на индустриските претпријатија по дејности (гранки). Нивната поврзаност, преку **inputite & outputite** придонесува за поголема успешност при репродукционото поврзување и здружување на претпријатијето.

- Критериумот профитабилност, како квалитетен показател на стопанисувањето, дава можност за уште поефикасно (попрофитабилно) стопанисување на индустриските претпријатија, кои репродукционо се поврзани и здружени врз критериумот комплементарност. Исто така, профитабилното работење овозможува натамошен развој и раст на претпријатието по пат на заедничко корисење на профитот од страна на здружените субјекти, односно преку развиениот интерен пазар на капитал;

- Критериумот извозна насоченост дава претстава , (слика) за извозната насоченост на гранките. Тој има важна улога, не само за идентификација на гранките што извозно се насочени, туку и за супституцијата на увозот, кој особено би дошол до израз во репродукционо поврзаните и здружени субјекти ;

- Исто така, квалитативните показатели на стопанисувањето продуктивноста и економичноста го карактеризира стопанисувањето на претпријатието, како пред, така и по поврзувањето и здружувањето. Со репродукционото поврзување и здружување се подобрува снабденоста со сировини, репроматеријали и енергија, а тоа, на директен начин, обезбедува избегнување на високите транспортни трошоци и порационално и поцелосно користење на кадровскиот потенцијал и квалификуванта работна сила ;

Усогласеноста би довела до зголемување на пропулзивноста како критериум.

- Критериумот енергоинтензивност се рефлектира врз користењето на енергијата и упатува на развој на гранките со послаба енергоинтензивност. Овој критериум овозможува

утврдување на видот на енергијата, изворот за добивање на енергија, можностите за негово супституирање и слично ;

- Критериумите капиталинтензивноста, трудионтензивноста и користењето на капацитетите се исто така од непроценливо значење. Но, со оглед на општопознатите состојби ги знаеме во постојната фаза. Имено, се знае основниот капитал (капацитетите, постројките, средствата) на индустриските претпријатија, опременоста со работна сила и недоволната искористеност на капацитетите, коишто сметаме дека со репродуктивното поврзување на претпријатијата ќе бидат повеќе искористени. Имајќи ги предвид наведените критериуми поуспешно можат да се определата правците за развој на индустриските претпријатија.

4. Избор и облици (модели) на поврзување и здружување на индустриските претпријатија

Во контекстот на идниот развој на индустриските претпријатија во Македонија посебно место треба да зазема репродукционото поврзување и здружување, и тоа како во рамките на дејноста (гранката), така и надвор од неа со останатите стопански субјекти .

Зборувајќи за потенцијалите што се содржани во ваквото деловно поврзување и здружување на индустриските претпријатија, пред се, мислиме на организирањето на такви репродукциони целини (сложени системи) кои ќе овозможат ефикасно стопанисување.

Меѓутоа, пред да ги означиме олиците на поврзување и здружување на индустриските претпријатија во сложените системи, уште еднаш да нагласиме и да укажеме на фактот дека тоа не само што е пожелно, туку е и условно, првенствено за да се создадат услови за максимални ефекти во автономните организациони единици (претпријатијата). При формирањето сложен систем се пријдува откако ќе се исцрпат сите можности за постигнување максимални ефекти во самостојната единица, и откако научноистражувачката анализа ќе го потврди тоа.

Во тој поглед откако ќе се донесе решение за репродукционо поврзување и здружување на стопанските субјекти, треба да се

земе предвид најкарактеристичниот потенцијал за успешно функционирање на системот, а тоа секако е научната организација на трудот и производството.

Врз основа на научната организација во деловно организациониот систем може да се обезбеди поделба на трудот, специјализација, кооперација, мало и големо сериско производство, подобра снабденост со репроматеријали, производи, енергија и подобро владеење со пазарот во земјата и надвор од неа, а секако поефикасно стопанисување.

Тоа се наметнува како потреба, бидејќи во услови на незаобиколена диверзификацијана современото производство, само деловно организирани репроцелини (системи), секогаш можат да бидат готови да одговараат на барањата, како на домашните, така и на надворешните корисници странските партнери и купувачи и истовремено однапред да им понудат информации за конкретниот производ или услуга.

Во деловно организирани репроцелини можат да се донесуваат најоправдани и најповолни инвестициони одлуки, со што се обезбедува најповолен капитален коефициент, бидејќи прецизно се знае каде, колку и во што треба да се инвестира, со што се добива во ефикасноста и експедитивноста, поточно максимално се намалува инвестициониот период.

Впрочем, ефикасното инвестирање во репроцелините овозможува и најрационално искористување на капацитетите во квантитативна, техничко - технолошка смисла и најповолна организираност кај секој партнер.

Исто така, научноистражувачката активност, која во современите услови е изразена како континуелна, динамична и комплексна, за да може истовремено да ги опфати сите пунктови во едно сложено и комплементарно производство, најповолни услови ќе обезбедува во ваквиот сложен репродукционо поврзан систем.

Во сложениот систем, одделните индустриски субјекти (претпријатија), како деловно поврзани партнери, побрзо поврзани партнери, побрзо и полесно стекнуваат доверба кај деловните добавувачи и финансиски организации. Секој здружен партнер е во можност да елиминира некоја од деловните функции или да преотстапи дел од недоволно искористените капацитети, да измени

некои технолошки операции, зашто поделбата на трудот , специјализацијата и **inputite & outputite** тоа го овозможуваат.

Имајќи ги предвид поттикнувачите и ограничувачките фактори и критериуми, релевантни за репродукционо поврзување и здружување на индустриските претпријатија, и можностите за нивно успешно функционирање, ќе се обидеме да извршиме избор на облиците за организирање репродукциони целини (системи).

Изборот ќе го извршиме тргнувајќи од дејноста на индустриските претпријатија - гранките. Значи, индустриските претпријатија од гранките ќе ни бидат појдовна основа за развивање на процесите за репродукционо поврзување и здружување.

Во тој поглед најнапред ќе извршиме групирање на индустриските претпријатија, според сличноста на дејноста, и тоа во следниве комплексина репроцелини :

1. Комплекс на репроцелини од областа на енергетиката ;
2. Комплекс на репроцелини од областа на црната металургија ;
3. Комплекс на репроцелини од областа на обоената металургија ;
4. Комплекс на репроцелини од областа на неметалите ;
5. Комплекс на репроцелини од областа на металопреработувачката дејност ;
6. Комплекс на репроцелини од областа на машиноградбата ;
7. Комплекс на репроцелини од областа на производството на сообраќајни средства и делови ;
8. Комплекс на репроцелини од областа на машиноградбата ;
9. Комплекс на репроцелини од областа на хемиско - преработувачката дејност ;
10. Комплекс на репроцелини од областа на производството и преработката на украсен камен, песок и градежен материјал ;
11. Комплекс на репроцелини од областа на дрвната индустрија и хартија ;
12. Комплекс на репроцелини од областа на текстилната индустрија ;

13. Комплекс на репроцелини од областа на кожарско - крзнената индустрија ;
14. Комплекс на репроцелини од областа на агроиндустриските дејности (прахранбената дејност, појалоци и добиточна храна) ;
15. Комплекс на репроцелини од областа на тутунската дејност ;
16. Комплекс на репроцелини од областа на графичката дејност ;
17. Комплекс на индустриски субјекти од други дејности ,(гумарска, каучукова дејност) и и разновидни производи и сл.

Врз основа на ваквото групирање на индустриските субјекти според дејноста, во натамошното изнесување ќе се обидеме да предложиме облици за нивно организационо поврзување и здружување.

5. Комплекс на репроцелини од областа на енергетиката

Развојот на овој комплекс мора да се заснова на пореални познавања на сопствените извори и нивната техно - економска експлоатација.

Оттаму произлегува заклучокот дека задоволувањето на потребите со енергија, пред се, треба да биде насочено кон поголемо искористување на домашните енергетски ресурси, во прв ред на обновливите видови енергија, потоа преку воведување нови енергетски видови, подобрување на структурата на производството и потрошувачката на енергија, со намалување на надворешната зависност и сл.

Истовремено, за остварување на развојот на енергетиката неопходно ќе биде да се интензивираат истрагите на подрачјето на Републикава, со цел да се утврда постојните енергетски сировини и можностите за нивна експлоатација и намена.

Со оглед на производно - технолошките критериуми, каде енергетскиот комплекс претставува хомоген збир на партнери - учесници, тешко е попрецизно да се издиферецираат поделните

репроцелини. Сепак, како појдовна основа ќе ни биде нивната дејност, па зборот ќе го направиме врз следниве репроцелини :

- Репроцелина за производство на електрична енергија ;
- Репроцелина за производство на јаглен ;
- Репроцелина за производство на нафта.

Појдовна основа на репроцелината за производство на електрична енергија се заснова на околу шестина единици и 8000 вработени и на непосредното користење на природните ресурси, коишто не се толку обилни. Недоволната застапеност и квалитет на природните ресурси (недоволната искористеност на хидроенергетскиот потенцијал, слабата калоричност на јагленот, високата цена на мазутот) бара изработка на единствена програма за развој.

Оваа репроцелина исто така користи висока комплементарност , има ниска профитабилност, многу слаба извозна насоченост, несоодветна дисперзибилност (локациски е зависна од другите ресурси), висока продуктивност, ниска економичност, висока капитал - интензивност, добра трудоинтензивност (во испитуваниот период) доволна искористеност на капацитетите, но е со увозна зависност.

Високата комплементарност на оваа дејност дава можности за нејзино репродукционо, односно деловно поврзување со стопанските субјекти од другите истородни дејности.

Особено назначена комплементарност (поврзаност) има со субјектите од дејностите на цранта металургија, производството на хемиски производи, трговијата, потоа со субјектите од дејностите за производство на обоени метали, преработка на неметали, производство на електрични машини и апарати, производството на градежен материјал, производството и преработката на хартија, производството на готови текстилни производи, производството на прехранбени производи, земјоделството и рибарството, сообраќајот и врските, угостителството и туризмот, занаетчиските услуги и поравки, комуналните дејности и со могу други субјекти, но со пониска зависност.

Можата комплементарност (зависноста од електричната енергија) го потврдува значењето на оваа дејност (гранка), како една од најзначајните за натамошниот развој.

Облик што го предлагаме за поврзување и здружување е :

Заедничка организација на електростопанството на Републиката , како сложен ситем на здружени автономни електроиндустриски субјекти.

Поврзувањето со висококомплементарните стопански субјакти треба да се заснова на деловна соработка врз принципите на заедничкото вложување (поседување акции, ако системските мерки го дозволуваат тоа).

Предлог за поврзување на електроиндустриските субјекти (електростопанството) со другите стопански субјекти, брз основа на заедничкото учество, го фондираме на оценката дека ќе овозможи :

а) постабилен развој на електростопанството, преку изградбата на хидроцентрали на големите реки, нивно одржување, како и изградба на други електрани (термо, соларни) и слично ;

б) зголемување на одговорноста за испорака на енергијата од страна на електростопанството и навремено измирување (пребивање) на обврските од страна на стопанските субјекти ;

в) учество на стопански поврзаните стопански субјекти во заеднички остварените резултати и постабилна нивна снабденост.

Со ваквото деловно поврзување на субјектите сметаме дека многу ќе се придонесе за решавање на проблемот при енергетското снабдување, за што се потребни единствени (и заеднички) развојни програми на ниво на целата Република, со здружување средства во заеднички инвестициони зафати.

Репроцелината за производство на јаглен, со 3 единици и со околу 1800 вработени, и недоволните природни ресурси, немапосебно значење за развивањето на процесите на репродукционо поврзување и здружување, во пошироки рамки. Освен високата поврзаност со трмоелектраните, квантитетот и квалитетот на соодветните природни богатства не овозможуваат развивање на поширока комплементарност. Со подобар квалитет се одликува јагленот од струшкиот ревер (Вевчани), кој често се употребува како огрев.

Карактеристики на оваа репроцелина се : ниската комплементарност, ниската профитебилност, без извозна насоченост, ниска продуктивност, слаба економичност и пропулзивност, недоволна трудоинтензивност, задоволително

користење на капацитетите и многу слаба дисперзибилност (поврзаноста на локацијата на природните ресурси).

Предлог облици за репродуктивно поврзување би биле :

Слабата комплементарност, освен со индустриските субјекти за производство на електрична енергија, не дозволува пошироко развивање на репродукционите процеси. Па затоа е можна интеграциона целина, само со субјектите за производство на електрична енергија, согласно локацијата, но притоа посебно да се следат резултатите од стопанисувањето на здружените субјекти.

Репроцелината за производство на нафтени деривати, со 2 единици и околу 1500 вработени нема можности за побрз развој. Нејзини карактеристики се : суровинска неповолност, висока комплементарност, ниска профитабилност, слаба извозна насоченост, висока увозна зависност, ниска продуктивност, ниска пропульзивност, задоволително користење на капацитетите, висока капитал интензивност, ниска економичност, повисока енергоинтензивност,недоволна трудинтензивност и тн.

Високата комплементарност на оваа репроцелина со стопанските субјекти, особено од областа на енергетиката, земјоделството, сообраќајот, производството на хемиски производи, трговијата и слични даваат некое автентично значење на оваа репроцелина.

Облик на репродукционо поврзување би можел да биде :

Деловното поврзување на висококомплементарните на репроцелини по пат на деловно учество, вложување на примателите на услуги, како што се индустриските субјекти од областа на енергетиката, земјоделството, сообраќајот, производството на хемиски производи и слично.

Деловното поврзување врз основа на учество (поседување акции и сл.), ќе даде можности за поголем развој на оваа репроцелина и подобра и постабилна снабденост со енергетски потенцијал.

6. Комплекс на репроцелини од областа на црната металургија

Развојот на комплексот на репроцелини од областа на црната металургија треба да се остварува преку надминување на постојните диспропорции во производството на железо и челик, како и остварување на производство со повисок степен на доработка.

Во рамките на овој комплекс би ги навеле следниве дејности :

1. Производство на железна руда ;
2. Црната металургија.

Производството на железна руда, со 4 единици и околу 1000 вработени , нема некое посебно влијание врз развивањет на репродукционите процеси, а со тоа и врз структурните промени во стопанскиот развој.поизразено комплементирано тоа е само со црната металургија.

Негови карактеристики се : слаба комплементарност, ниска профитабилност, непостоење на извозна насоченост, ниска економичност, ниска енергоинтензивност, добра продуктивност , ниска пропулзивност, висока капиталинтензивност, ниска трудоинтензивност и слично. Занчи, не постои поголема можност за поактивна примена на факторите што се релевантни за развојот и растот на индустриските претпријатија.

Облик на поврзување и здружување :

Високата комплементарност со црната металургија, му овозможува на ова производство развивање на цврсти репродукциони односи и интеграциони процеси само со индустриските субјекти од црната металургија.

Сложениот систем, заснован на цврсти репродукциони и интеграциони односи, подразбира преферирање и следење на резултатите од самостојното работење на здружените автономни субјекти.

Така, натамошниот развој на оваа област би се засновал брз квалитативно подобрување на стопанисувањето, без поголеми инвестициони зафати.

Црната металургија, како дејност, во последната година од испитуваниот период, ја сочинуваат 14 единици со околу 10.000 вработени, со појдовна основа од неколку изградени капацитети, и тоа се : топилница, челичарница, валалница на лимови, валалница на цевки и профили, капацитет за производство на монтажни конструкции, фабрика за одливници, капацитет за производство на феролегури и слично.

Карактеристики на оваа гранка се : недоволно висока, но сепак задоволителна комплементарност, профитабилност, извозна насоченост, пропулзивност висок степен на користење на капацитетите, висока капиталинтензивност и енергоинтензивност, недоволно изразена трудоинтензивност (но сепак задоволителна во истражуваниот период), слаба суровинска основа и сл.

Со оглед на постојните услови на стопанисување, можностите за развој на оваа репрцелина се ограничени. Затоа, неопходно е поцелосно искористување на капацитетите и воведување производство со висока валоризација.

Облици на поврзување и здружување :

Висока комплементарност во **inputot** со дејноста производство на желзна руда, како што споменавме, овозможува развивање поцврсти репродукциони и интеграциони врски, со почитување на самостојноста во развојот на здружените субјекти.

Нејзината комплементарност и со другите стопански субјекти овозможува развивање разни облици на репродукционоповрзување, особено со субјектите од металопреработувачката дејност. овде како облик го предлагаме заедничкото учество по пат на вложување (учество на акционерски капитал) на субјектите од металопреработувачката дејност во капацитетите на цранта металургија. Интересот е двостран, зошто од една страна има обезбеденост со средства, а од друга страна обезбеденост со потребниот репроматеријал.

7. Комплекс на репроцелини од областа на обоенат металиргија

Комплексот индустриски претпријатија од областа на производството и преработката на обоените метали опфаќа 16 единици со над 2000 вработени.

Оваа дејност има подолга традиција во Македонија, и релативно висока застапеност.

Комплексот индустриски претпријатија од оваа област на обоените метали ги опфаќа репроцелините за производство и преработка на обоени метали.

Имајќи ги предвид рудните резерви на олово - цинковна и бакарна руда, се цени дека постојат реални можности за ширење на капацитетите (рудникот "Тораница"). Исто така, постојата можности за изградба на нови капацитети за преработка на обоени метали во повисоки фази на доработка.

Ваквата развојан ориентација произлегува од недоволно заокружениот асортиман.

Карактеристики на оваа гранка се: добрата комплементарност, профитабилност (висока профитабилност за производство и преработка на обоени метали), добра извозна насоченост (особено кај производството на руди од обоени метали), високата продуктивност кај преработката на обоени метали, и ниската продуктивност кај производството на обоени метали, а поволна економичност имаат производството и преработката на обоени метали, и висока економичност има производството на руди од обоени метали, добра пропусливост и доста добра трудоинтензивност.

Облик на репродукционо поврзување:

Високата комплементарност меѓу производството на руди од обоени метали и производството на производи од обоени метали обезбедува цврсти репродукциони врски и функционирање на сложените системи.

Потоа, како носители на развојот на производството на обоени метали можат да бидат веќе формираните половни РМПК "Злетово" и "Југохром".

Деловното поврзување на субјектите во сложен систем мора да претставува приоритет секаде каде што истражуваните активности покажуваат позитивни резултати. Така, на пример, во гранката за преработка на обоени метали има можност за формирање единствен развоен пол со организационо поврзување на "Алумина", "Купром" и фабриката за цинк "Саса".

Репродукционо поврзување, односно деловно поврзување може да се воспостави меѓи индустриските претпријатија за

производството на обоени метали и индустриските претпријатија за производство на електрични машини и апарати, како и оние од црната металургија и слично.

Со репродукционото поврзување и здружување можат да се восопстават подобри односи како во **inputite** така и во **outputite**.

8. Комплекс на репроцелини од областа на неметалите

Според показателите овој комплекс има мошне раширена појдовна основа со бројни капацитети од рударското производство и преработката ширум нашата Република.

Меѓу нив, некои од капацитетите претставуваат значајни развојни полови ("Силекс" - Кратово, "Силика" - Гостивар, Југопорцелан "Борис Кидрич" - Титов Велес).

Овој комплекс има широк асортиман на производи. Опфаќа 34 единици со околу 9740 вработени. Можат да се издвојат две репроцелини и тоа : производство на неметали и преработка на неметали.

Карактеристики на овој комплекс се : задоволителна комплементарност (подобра е кај преработката на метали), задоволителна проифитабилност, поволна извозна насоченост, добра пропулзивност. Некои од групацијат на овие дејности имаат и поширока дисперзибилност, односно не се повразни со локацијат само со суровинскиот ревер (посебно таква е групацијата за производство и преработка на стакло).

Можни облици на поврзување и здружување :

Формирањето сложен систем на здружени субјекти од областа на производството и преработката на метали и од областа на производството и преработката на неметали, со почитувањето на автономното - профитабилно стопанисување на здружените субјекти, бара претходно широка научно - истражувачка активност, која ќе ја потврди оправданоста од постоењето на ваков систем.

Репродукционото односно деловното поврзување според комплементарноста, е можно меѓу субјектите за производство на неметали и преработка на неметали, производството на хемиски производи, црната металургија и сл., потоа меѓу индустриските субјекти за преработка на неметали и останатите субјекти за

переработка на неметали, инсталациони и завршни работи, производство напијалоци, производство на електрични машини и апарати, како и со други дејности, но со послаб интензитет.

9. Комплекс на репроцелини од областа на металопреработувачката дејност

Структурната карактеристика на комплексот на репроцелини од областа на металопреработувачката дејност, во голема мера се развила سموиницијативно со цел за задоволување на потребите на стопанството и широката потрошувачка во Републиката.

Оваа дејност со бројите капацитети и широкиот асортиман на производство има широка застапеност во структурата на индустријата .

Разгранетата мрежа на металопреработувачки индустриски субјекти доведува до дуплирање на капацитетите и до недоволно заокружени технолошки целини.

Нејзината комплементарност со другите стопански субјекти како во **inputite** така и во **outputite**, и дава предност во процесите за репродукционо и деловно поврзување.

Нејзини карактеристики се : висока комплементарност, задоволителна профитабилност што може да се зголеми со поцелосна асоодветна примена на факторите на производство, а особено со поголемо користење на достигнувањата од техничко - технолошкиот прогрес и факторите од субјективна природа (управувањето, организацијата, претприемчивоста, маркетиншката концепција и сл.), има добра извозна насоченост, задоволителна продуктивност, ниско користење на капацитетите, не многу висока капиталинтензивност и висока трудоинтензивност, широка дисперзибилност.

Можни облици на репродукционо поврзување кај оваа гранка би биле :

Сложен систем на поврзување и здружување на метлопреработувачките индустриски субјекти, посебно на истата локација (просторна поврзаност), со преферирање на автономно профитабилно работење.

Репродуктивно поврзување особено меѓу метлопреработувачките индустриски субјекти и стопанските субјекти

од металопреработувачката дејност, од дејноста на црнаата металургија, производството на сообраќајни средства, производство на електрични машини и апарати, високоградбата, инсталациони и завршни работи, електростопанството, како и со други стопански субјекти каде комплементарните враќања, според својот интензитет го дозволуваат тоа.

Ваквите карактеристики на металопреработувачкиот комплексозможуваат истиот позабрзано да се развива и претставува појдовна основа за развивање на репродукциите врски со другите стопански субјекти.

Притоа, приоритет треба да му се даде на производството со помало учество на суорвини и енергија, и поголемо учество на квалификуван труд.

Во тој поглед особено треба да дојде до израз производството на леани, ковани и пресовани производи, производството на метална галантерија, алат, метална амбалажа, навртки и сл., како и производство на делови, склопови, опрема и трајни потрошни добра.

Исто така, во поглед на развојот на овие репроцелини неопходно е заокружување на репродукционите процеси во поглед на производството на индустриските котли, клима- опрема, воведувањето на современи видови конструкции и поврзувањето со градежништвото за заеднички настап на домашниот и надворешниот пазар.

10. Комплекс на репроцелини од областа на машиноградбата

Машиноградбента дејност, иако побројот на единици 9 и вработени 3000, спаѓа во помалите репроцелини, сепак има големо значење за целокупниот индустриски развој на Републиката. Тоа произлегува оттаму што нејзините производи наоѓаат примена скоро во сите стопански гранки.

Впрочем, и развојот на индустриските претпријатија на машиноградбата, во наредниот период, треба да биде насочен кон усовршување на постојното производство, неговото асоримански проширување и производно - техничко поврзување со други производители во земјата и надвор од неа.

Истражувањата покажуваат дека во натмошниот период покрај производството на машини, апарати, помпи, преносници, опрема за градежништвото, рударството и опрема за агроиндустријата, постојата можности за развој и на електромашиноградбата, процесната опрема и наменското производство.

Извозните предиспозиции што ги има оваа гранка, можат да придонесат за нејзин позабрзан развој и структурно подобрување на асортиманот.

Имајќи ја предвид постојната производна ориентација и нејзиното асортиманско поосовременување оваа репроцелина своите извозни активности може да ги насочи кон :

- Извоз на производи од веќе формираниот асортиман : алатни машини, производни помпи за течности (како агрегати во процесната опрема), постројаци за наводнување и вештачки дожд, потоа апарати за сточарство, земјоделски машини и сл. Притоа, како услов за конкурентска надмоќ се јавува техничкиот развој и техничко - технолошкото унапредување на производството ;
- Развој на нов асортиман на производи и машиноградбата, посебно од областа на процесната опрема (агрегати), со користење на моделот на кооперација, кој во оваа гранка претставува најефикасен пат за развој и отвора нови можности за извоз ;
- Проширување на асортиманот на земјоделските машини и тоа врз основа на сопствените и специфични аграрни предиспозиции (структура и тип на аграрот) и оспособување на таквата земјоделска машиноградба која ќе биде насочена кон сродни земјоделски подрачја (на пр: машини за лозарство, вклучувајќи ја и преработката , овоштарство и слично).

Карактеристики на машиноградбата се: висока комплементарност, добра профитабилност, добра извозна насоченост (посебно перспективна), добра продуктивност, висока екоомичност, слаба енергоинтензивност, висока пропульзивност, добро користење на капацитетите, не многу висока (задоволителна) капиталинтензивност, добра трудинтензивност и слаба дисперзибилност.

Капацитетите од оваа дејност се лоцирани во Скопје : МЗТ "Тито", Енергомонт, Агрома, како и во поголемите населени места. Можни облици за поврзување и здружување кај оваа гранка се :

- Сложен систем на репродукционо и профитабилно поврзани стопански субјекти, особено оние кои се во непосреден, репродукционен циклус со производството на делови, односно фазни производи, или оние од истата дејност, заради докомплетирање на производството, заеднички настап на пазарот и користење на подобностите што ги нуди здружениот систем ; и
- Репродукционо поврзување и здружување посебно со стопанските субјекти каде што комплементарните врски се доста јаки. Во тој поглед репродукционото, односно деловното поврзување би можело да се развие меѓу индустриските субјекти од машиноградбата и индустриските субјекти од истата дејност, од цранта металургија, металопреработувачката дејност, производството на електрични машини и апарати, прехранбената индустрија, земјоделството, ниско и хидроградбата, занаетчиските услуги, сообраќајот, како и со сите субјекти, други но со послаб интензитет. Начинот на деловната соработка, во зависност од врските, може да биде во вид на здружување, односно во вид на заедничко вложување, по пат а акционерско учество, деловно - техничка соработка , надворешно (странско) вложување, користење лизинг, франшизинг.

Перспективниот развој на оваа репроцелина, по пат на деловно поврзување на нејзините субјекти, ќе придонесе за избегнување на зависноста на стопанствата од некои други републики или подрачја.

11. Комплекс на репроцелини од областа на сообраќајните средства, делови и прибор

Комплекс на репроцелини од областа на сообраќајите средства, делови и прибор, во индустријата на Македонија го чинат околу 20 единици и десетина илјади вработени. Тоа значи дека и овој комплекс, слично како и машиноградбата, се карактеризира со

слаба застапеност и тесен асортиман на производството, како одраз на севкупните состојби на индустрискиот развој, пред се, од слабиот пробив на техничко - технолошкиот прогрес.

Не впуштајќи се во опширно анализирање на досегашниот развој и асортиман на овие репроцелини ќе истакнеме дека и во наредниот период кај нив е неопходно да се зголеми производството, како за потребит во Републиката, така и за извоз. Во тој поглед, како можности за натамошно работење и извозна ориентација се јавуваат :

- Зголемувањето на автобуси со афирмиран статус и асортиман што мора и натаму да се прилагодува спрема барањата на купувачите ;
- Производство на делови и асортимани ;
- Производство на кампприколки, со повисоки техничко - естетски и функционални карактеристики ;
- Производство на аграати и делови за шински возила, делови за моторни возила и други производи наменати за сообраќајот и за ангоиндустријата ;

Карактеристики на оваа група се : согласно досегашното стопанисување, особено во испитуваниот период, добро изразени комплементарни врски, слаба профитабилност, висока извозна насоченост, добра продуктивност, задоволителна економичност, не многу висока енергоинтензивност, висока пропульзивност, слабо користење на капацитетите, не многу висока капиталинтензивност, добра трудо интензивност и дисперзибилност.

Можни облици на репродукционо поврзување би биле :

- Цврсти репродукциони односи и формирање на сложени системи, особено меѓу индустриските претпријатија од истата дејност и соодветна локација, потврдени низ научно - истражувачка активност ;
- Репродукционо и деловно поврзување особено со оние стопански субјекти со кои комплементарните врски високо се изразени.

Во тој поглед, поволни репродукциони односи би се оствариле меѓу индустриските претпријатија за производство на сообраќајни средства, со стопански субјекти од истата дејност, од сообраќајот (транспортните субјекти), црната металургија, металлопреработувачката дејност, земјоделството, занаетчиството и

други стопански субјекти каде што анализите ќе ја потврдат оправданоста на таквото поврзување.

Деловното поврзување на оваа репроцелина, по пат на репродукционо поврзување, здружување, деловно - техничка соработка, кооперативни односи и слично, отвора своевидни погодности за натамошен нејзин развој, особено во производството на автобуси, транспортни возила, приколки, производство на делови, склопови и прибор за моторни возила, како за внатрешниот, така и за надворешниот пазар.

12. Комплекс на репроцелини од областа на електромашиноградбата

Комплексот индустриски претпријатија за производство на електрични машини и апарати, со околу 30 единици и 10.000 вработени, во испитуваниот период, според добиените резултати од истражувањето, има исклучително поволни услови за развој. Постојните поволаности се користени и во досегашното стопанисување, при што се постигнати значајни производни и развојни резултати. Во тој поглед посебно можат да се истакнат индустриските капацитети, како што се : "Електромонтажа" - Охрид, "Раде Кончар" - Скопје, "Раде Кончар" - Битола, "Енергоинвест 11-ти Октомври" - Прилеп, ФЕМ "Неготино", Фабрика за порцелан Радовиш, "Селена" - Штип, "Пролетер" - Прилеп, "Злетово" - Пробиштип и др.

Исто така направени се евидентни пробиви во производството на електрични машини и апарат од електрониката и производство на елементи за електрични апарати, производство на разладни апарати и уреди, производство на акумултори, производство на кабел и проводници, светилки и расветни тела и слично.

Карактеристиките на оваа гранка се следниве : висока комплементарност, висока профитабилност, добра економичност, не многу висока енергоинтензивност, висока пропулзивност, недоволно користење на капацитетите, не многу висока капиталинтензивност, висока трудинтензивност и тн.

Можни облици на поврзување и здружување во оваа дејност се :

- Формирање сложен ситем на репродукционо профитабилно поврзани единици од истата дејност, како и од индустриските субјекти со висока меѓусебан комплементарност, со преферирање на автономното профитабилно работење ;

- Репродукционо деловно поврзување меѓу индустриските субјекти за производство на електрични машини и апарати со стопански субјекти од истата дејност, или со стопански субјекти за инсталациони и завршни работи, високоградбата, трговијата, производството на сообраќајни средства, металопреработувачката дејност, машиноградбата, црната металургија, електростопанството, занаетчиските услуги и до други дејности за кои научноистражувачката активност тоа ќе го потврди.

Изборот на ваквото поврзување е извршен согласно нивните комплементарни врски.

Во согласност со современите потреби, како една од основните претпоставки за поуспешен развој, претставува производното поврзување со субјектите од електронската индустрија во земјата и надвор од неа, со цел за реализирање на заедничка производна програма.

Комплексот репроцелини од областа на производството на електрични машини и апарати треба да претставува еден од приоритетите во развој во Републикава.

13. Комплекс на репроцелини од областа на хемиската преработувачка дејност

Со оглед на тоа што овој комплекс има двојан база :органска и неорганска, а имајќи предвид дека хемијата во современата индустрија е една од најраспространетите компоненти тешко е да се дефинираат посебните репроцелини. Тоа произлегува оттаму што индустриските субјекти од овој комплекс влегуваат во деловните системи на многубројното друго производство. Така, можат да се наведат : репроцелина за хемикалии за земјоделството, фармацевтската репроцелина, репроцелина за бои и лакови и репроцелина за хигиенски средства, лекови и сл.

Бидејќи дејноста на овој комплекс е доста широка, разновидна и испреплетена, ние ќе извршиме приод од аспект на производството и преработката на хемиските производи, имајќи го притоа предвид фактот дека производите на базната хемија се **input** за преработка на хемиските производи.

Оттаму, репроцелината за производство на базни хемиски производи во испитуваниот период е опфатена со 18 единици и 6700 вработени. Согласно нејзиното работење за индустрискиот развој во развиените земји, таа во нашата Република има доста добри развојни ефекти, што се презентирани преку презентираните резултати.

Карактеристики на оваа дејност се :висока комплементарност, добра профитабилност,висока извозна насоченост, а истовремено и висока увозна зависност од сировини, висока продуктивност, ниска економичност, висока енергоинтензивност, добра пропульзивност, висок степен на користење на капацитетит, висока капиталинтензивност и трудоинтензивност.

Можни облици на поврзување и здружување во овој комплекс би биле :

- Формирање на сложен систем на здружени автономни индустриски субјекти (единици) од дејноста за производство на хемиски производи, како и на здружени субјекти за производство и преработка на хемиски производи, со почитување на автономното профитабилно работење.
- Друг облик на здружување е деловното поврзување и (или) здружување со стопанските субјекти со јаки комплементарни врски. Така, можно е репродукционо поврзување со стопанските субјекти од истата дејност, од дејноста за преработка на хемиски производи, производство на текстилно производи и ткаенини, земјоделството, цранта металургија, производство на кожа и крзно, производство на готови текстилни производи, производство и преработка на тутун, како и со други стопански субјекти со заеднички двостран интерес.

Деловното поврзување и (или) здружување може да се одвива преку формирање сложен облик на здружување, заедничко вложување, деловна технолошка соработка, заеднички настап на партнеристе и сл.

Во наредниот период е неопходно да се обезбеди постапно решавање за проблемот на покривање на потребите на веќе изградените капацитети за производство на синтетички влакна и вештачки материји со основни сировони. За таа цел се потребни заеднички вложувања за изградба на капацитетите за производство на диференцираните (увозно зависни) производи.

Агрохемикалииите (вештачките ѓубрива, средства за заштита на растенијата, додатоци за добиточна храна, ветеринарски препарати и др.), како еден од факторите за зголемување на земјоделското производство, и во наредниот период, е неопходно да остваруваат значаен развој преку усовршување на постојното производство и негово асортиманско усогласување спрема потребите и барањата на потрошувачите, како и воведување нови производи.

Репроцелината за преработка на хемиските производи (преработка на пластични маси, бои и лакови) во испитуваниот период, е застапена со 24 единици и 5800 вработени. Согласно резултатите во истажуваниот период и оваа репроцелина зазема видно место на ранг листата на индустриските дејности.

Карактеристики на оваа дејност се : висока комплементарност, добра профитабилност, добра извозна насоченост, висока продуктивност, задоволителна економичност, не многу висока енергоинтензивност, добра пропульзивност, нецелосно користење на капацитетите, ниска капиталинтензивност и висока трудионтензивност.

Можни облици на поврзување и здружување би биле :

- Сложен систем за здружени индустриски субјекти од истата дејност, т.е. за преработка на хемиски производи, како и од дејноста за производство на хемиски производи, со почитување на автономното профитабилно стопанисување на здружените субјекти ;
- Друг облик на организирање е деловното поврзување и здружување на индустриските субјекти за преработка на хемиски производи со индустриските субјекти од истата дејност, со индустриските субјекти за производство на хемиски производи, како и со стопанските субјекти за производство на текстилни производи и ткаенини, за производство на готови текстилни производи, производство

на електрични машини и апарати, производство од областа на црната металургија, производство на кожни обувки и галантерија, производство на прехранбени производи и други за кои научноистражувачката анализа тоа го потврдила.

Натамошниот индустриски развој на оваа репроцелина треба да се заснова врз проширување на асориманост на производите спрема барањето на пазарот и најновите научни сознанија.

Во тој поглед, комплексност на индустриските претпријатија својста дејност, и во натамошниот период, треба да ја развива со следниов приоритет на дејности : хемикалии (носечки индустриски субјакти Југохром, ОХИС), лекови и фармацевтски производи (Алкалоид - Скопје), вештачки и синтетички влакна (носечки индустриски субјекти Хемитекс ОХИС), пластични маси и преработки, козметика и слично.

Потпирањето врз сопствените сили на индустриските субјекти на овој комплекс, како и нивното целисходно активирање преку деловното поврзување со исти и други стопански субјекти, е еден од главните предуслови за негов иден развој.

14. Комплекс на репроцелини од областа на производството за производ од камен, песок и градежен материјал

Според показателите од геолошките истражувања може да се заклучи дека нашата Република е богата со квалитетни богатства на мермери и украсен камен. Во тој поглед, во овие сировини се кријата огромни потенцијални извозни можности. Пред се , овде се мисли на преработката на мермерите и украсниот камен.

Во овој комплекс можат да се издиференцираат следниве репроцелини :

- Репроцелина за производство на производи од камен и песок и
- Репроцелина за производство на градежен материјал.

Репроцелината за производство на производи од камен и песок во испитуваниот период, е застапена со околу 16 единици над 2000 вработени.

Карактеристики на оваа дејност се : слаба (задоволителна) комплементарност, задоволителна профитабилност и

продуктивност, добра извозна насоченост, со особено поволни ефекти кај производството на мермери, висока економичност, поволна суровинска база, просечна енергоинтензивност, добра пропулзивност, висок степен на користење на капацитетите, висока капиталинтензивност, задоволителна трудинтензивност и тн.

Можни облици на организирање :

- функционирање (формирање) сложен систем на здружени индустриски субјекти од иста дејност, согласност територијалната разместеност, со почитување на автономното профитабилно работење ;и
- друг облик на организирање е репродукционото, деловно поврзување и (или) здружување со индустриските субјекти од иста дејност или со стопански субјекти со појаки комплементарни врски а пред се со високоградбата, нискоградбата, производството на градежен материјал и со други субјекти со послаби комплементарни врски, ако научно истражувачката дејност тоа го потврди. Начин на поврзување е преку формирање сложен систем, заедничко вложување, заеднички настап на пазарот и сл.

натамошниот развој би требало да се потпира врз подобро то искористување на постојните капацитети и суровинската основа.

Репроцелината за производство на градежен материјал во испитуваниот период е застапена со околу 30 единици и над 6000 вработени.

Значи, таа има широка појдовна основа и располага со бројни капацитети ширум Републиката.

Развојот на оваа репроцелина е во непосредна врска со развојот на градежништвото, односно непосредно зависи од инвестиционата извесност во стопанската и нестопанската област.

Карактеристики на оваа репроцелина се : послабо изразена комплементарност, потпросечна профитабилност, ниска извозна насоченост, висока продуктивност, просечна енергоинтензивност, добра економичност, висока енергоинтензивност, слаба пропулзивност, висок степен на користење на капацитетите, добра трудоинтензивност.

Можни облици на поврзување и здружување би биле :

- сложен систем на индустриски поврзани субјекти од иста дејност, согласно територијалната разместеност и оправданост ;
- деловно поврзување со стопанските субјекти од иста дејност, високоградбата, нискоградбата, инсталационите и завршните работи. Начинот на поврзување може да биде преку заедничко вложување, деловна соработка и слично.

Натамошниот развој согласно стопанската состојба во Републиката, оваа репроцелина треба да го заснова врз осовременување на асортиманот и поцелосно користење на постојните капацитети.

15. Комплекс на репроцелини од областа на дрвопреработувачката индустрија и производството на хартија

Овој комплекс ја претставува оваа стопанска област што има свое посебно место и значење за севкупниот општествено - економски развој на Републиката.

Во почетокот на 70те години во овој комплекс е остварен интензивниот развој, посебно кај финалните производи од дрво, при што беа зголемени производните капацитети, проширен брше асортиманот на производите и извршена модернизација и реконструкција на одделни производни погони. Но, во последните години овој индустриски комплекс се судрува со многубројни потешкотии, како што се : застарени производни капацитети, отежнато снабдување со репроматеријали, недостаток на обртни средства и сл.

Иако овој комплекс е доста разганет и со разновидни производи, сепак ќе ги издвоиме следниве репроцелини :

1. Репроцелина на примарна преработка на дрво ;
2. Репроцелина на финалната преработка на дрво ;
3. Репроцелина на производството и преработката на хартија.

Репроцелината на примарната преработка на дрво брои околу 15 индустриски субјекти, со околу 1400 вработени. Таа се одликува со мошне неповолни развојни услови а нејзини карактеристики : слаба и некавалитетна сировинска основа, не многу

висока комплементарност, слаба профитабилност, добра извозна насоченост, слаба продуктивност, добра економичност, не многу висока енергоинтензивност, слаба пропулзивност, низок степен на користење на капацитетите, висока капиталинтензивност, и слаба трудинтензивност.

Можни облици на здружување кај овој комплекс би бие :

- Сложен систем на здружени субјекти од иста дејност или со индустриски субјекти за производство на финални производи од дрво, со посебно автономно профитабилно работење на здружените субјекти, односно послабо следење на деловните резултати ;
- Репродукционо поврзување со субјети од иста дејност, со стопанските субјекти за производство на финални производи од дрво, со високоградбата, инсталационите и завршни работи и занаетчиски услуги и поправки. Начинот на поврзување може да се одвива во вид на заедничка деловна соработка, заедничко вложжување, заеднички настап на пазарите и слично.

Натамошниот развој на оваа репроцелина би се засновал, исто така, врз производство на градежен материјал, производство на бичена граѓа и плочи, како и производство на полупроизводи за репроцелината за финалан преработка на дрвото, како и за други стопански гранки, по пат на техничко унапредување на производството и оптимално искористивање на шумскиот етат.

Репроцелината за искористивање на финални производи од дрво, во испитуваниот период, ја сочинува околу 49 субјекти со над 7000 вработени.

Оваа репроцелина со основна (појдовна) дејност : производство на мебел, дрвена покуќнина, амбалажа, градежни елементи и дрвена галантерија, има широка дисперзибилност и нејзините субјекти се присутни ското во сите поголеми населени места.

Нејзините карактеристики се следниве : не многу развиена комплементарност, недоволна профитабилност, добра извозна насоченост, слаба продуктивност, добра економичност, просечно изразена енергоинтензивност, недоволна пропулзивност, слабо користење на капацитетите, ниска и слаба трудоинтензивност, неповолна суровинска снабденост и тн.

Можни облици на поврзување и здружување и овде би биле :

- Сложен систем од индустриски здружени субјекти од иста дејност како и со индустриски субјекти за примарно производство на производи од дрво и со субјекти од прометот, со основна дејност продажба на финални производи од дрво. Така организираниот сложен систем на може да се замисли без автономно профитабилно работење на здружените субјекти ;

- Друг облик на организирање е репродукционо деловно поврзување со индустриските субјекти од иста дејност, со индустриските субјекти за примарна преработка на дрво, со стопанските субјекти од трговијата, со стопанските субјекти од дејностите на високоградбата, инсталационите и завршните работи и со други субјекти каде што комплементарните врски го дозволуваа тоа .

Начинот на репродукционо поврзување може да се заснова врз заедничка деловна соработка, заеднички настап на пазарот, учество во акционерскиот капитал (вложување) и тн.

Опреку деловното поврзување на дрвоиндустриските субјекти во Републикава и преку усогласување на преработувачките капацитети, во наредниот период, е неопходно да се изврши модернизација и реконструкција на постојните капацитети и истовремено воведување на одделните специфичности во производството.

Репроцелината за производство и преработка на хартија во испитуваниот период, беше застапена со околу 8 единици и со над 2000 вработени. Нејзината основна дејност е производството на хартија, хартиеха амбалажа и преработка на хартија.

Карактеристика на оваа репроцелина се : висока комплементарност, добра профитабилност, недоволна извозна насоченост, слаба продуктивност, слаба економичност, просечна енергоинтензивност, просечно користење на капацитетите, висока капиталинтензивност, слаба трудоинтензивност, слаба дисперзибилност.

Можни облици на поврзување и здружувањ би биле :

- Сложен систем на репродукционо и профитебилно поврзани индустриски единици од иста дејност.

- Репродукцијоно, деловно поврзување со субјекти од иста дејност, со субјекти од графичката дејност, од хемиската дејност, текстилната дејност, трговијата и прехранбените производи. Начинот на поврзување е деловна соработка, заеднички настап, заеднички вложувања и сл.

Развој на оваа репроцелина е поврзан со производството на хартија.

16. Комплекс на репроцелини од областа на текстилната дејност

Текстилниот комплекс во Републиката има мошне разгранета производна структура преку производството на сите видови текстилни производи од природни и вештачки влакна и ткаенини и трикотажа до финални конфекциски производи.

Таа има значајно место во Републиката, а зафаќа околу 20% од вкупното индустриско производство околу 15% (62.000) од вработените во стопанството а,извоз 70 - 80 милиони долари.

Меѓутоа во однос на текстилниот комплекс во другите републики, во нашата Република тој е застапен со пониски финализирани производи и поседува значително застарен машински парк.

Со оглед на неговата разгранета структура тешко е да се издвојат посебни репроцелини. Но, поаѓајќи од соодветното производство ќе ги наведеме следниве репроцелини :

1. Репроцелина за производство на текстилни предива и ткаенини ;
2. Репроцелина на производство на готови текстилни производи.

Репроцелината за производство на текстилни предива и ткаенини, во испитуваниот период, беше опфатена со четириесетина единици и со над 24.000 вработени.

Карактеристики на оваа репроцелина се : висока дисперзибилност, при што нејзини индустриски субјекти има скоро во сите поголеми населени места, а некаде и во дуплирани капацитети ; се одликува и со добра комплементарност, висока профитабилност, висока извозна насоченост и увозна зависност, висока економичност, висока енергоинтензивност, добра

пропулзивност, добро користење на капацитетите во однос на другите дејности, добра продуктивност, не многу висока, но сепак изразена капиталинтензивност, висока трудоинтензивност и слично.

Можжни облици на поврзување и здружување би биле :

- Сложен систем на здружени субјекти од иста дејност, како и со субјектите за производство на готови текстилни производи, со преферирање на автономното профитабилно работење на здружените индустриски субјекти ;

- Друг можен облик на поврзување и здружување е поврзувањето на индустриските претпријатија за производство на текстилни предена и ткаенини со индустриските субјекти од иста дејност, со индустриски субјекти за производство на готови текстилни производи, со стопанските субјекти за производство на хемиски производи, производство на производи од дрво, производство на кожни обувки и галантерија и со други стопански субјекти, каде што комплементарните врски се послаби, доколку научно - истражувачките активности тоа го потврдуваат.

Начинот на репродукционо поврзување може да се одива по пат на заедничка деловна соработка, заедничко вложување односно учесто на акционерскиот капитал, заеднички настап на пазарите и сл.

Развојната концепција, во основа, треба да се заснова на модернизација и модификација на технолошките процеси, асортиманско поврзување на ткаенините, модернизација на доработувачките капацитети (боење и белење на ткаенината) како и рашавање на прашањето за отпадниот материјал.

Репоцелината за производство на готови текстилно производи, во испитуваниот период , беше опфатена со над 80 единици и над 37000 вработени.

Согласно бројот на индустриските субјекти, а посебно бројот на вработените, оваа репоцелина е најголема во Републикава.

Нејзини карактеристики се : висока дисперзибилност каде индустриски субјекти (претпријатија, погони, единици и сл.) се распространети скоро во сите населени места (градови) во поголем број, а често и со асортиманска дуплирана дејност, средно изразена комплементарност, добра профитебилност, висока извозна насоченост, добра продуктивност, висока економичност, висока

енергоинтензивност, висока капиталинтензивност, задоволително (просечно) користење на капацитетите, висока трудоинтензивност и тн.

Можни облици на поврзување и здружување би биле :

- Сложен систем на здружени субјекти од иста дејност или со индустриски субјекти за производство на текстилни предмети и ткаенини ;
- Репродуктивно поврзување на индустриските субјекти од истата дејност, со индустриските субјекти за производство на текстилни предмети и ткаенини, со стопанските субјекти за трговија, со субјектите од хемиската дејност. Начинот на поврзување би можело да биде по пат на деловна соработка, заедничко вложување и сл.

Развојните можности би биле изразени преку усогласувањето на производниот асортиман по индустриски субјекти, асортиманско подобрување, проширување на производството, подобрување на квалитетот и сл.

Воопшто развојот на текстилниот комплекс како целин, наредниот период, треба да се насочи кон остварување оптимални ефекти, како ниво на одделни индустриски субјекти - репроцелини, така и на ниво на целиот текстилен комплекс.

За да се постигне тоа неопходно е брзо прилагодување на постојната организациона поставеност, а особено во методите на раководење и управување со претпријатијата. Потребно е посебно организирање на информациониот систем и осовременување на маркетиншката служба, со цел да се следат развојните процеси во поглед на асортиманот, цените, квалитетот, испораките и тн.

Исто така неопходно е зајакнување на производниот сектор со научни, технолошки и економски кадри запоставено истражување на инвестициони - развојните проблеми и иницирање нови технолошки зафати.

Со оглед на тоа што кај овој комплекс постои и голема репродуктивна поврзаност меѓу одделните преработувачки фази, неопходно е меѓусебно поврзување и усогласување.

Со репродуктивното поврзување меѓу одделните индустриски субјекти, постепено ќе се надмине структурната неусогласеност, со што би се унапредило и би се овозможило

подобар настап на домашниот пазар и би се избегнала нелојалната конкуренција на странските пазари.

Самото поврзување ќе овозможи структурно прилагодување на вкупниот текстилен комплекс кон современите тенденции во светот, покоординирано на сите субјекти, со што сите тие ќе бидат подготвени да ги прифатат конципираните цели на планот за производство, увоз и унапредувањето на квалитативните фактори на стопанисување.

17. Комплекс на репроцелини од областа на кожарско - преработувачката индустрија

Кожарскиот индустриски комплекс иако има помало значење за индустрискиот развој на нашата Република, сепак, зазема свое место во вкупните стопански дејности.

Со оглед на потесната специфична дејност и кај овој комплекс може да се издвојат две репроцелини и тоа :

- Репроцелина за производство на кожа и крзно ;
- Репроцелина за производство на кожни обувки и галантерија.

Репроцелината за производство на кожа и крзно ја сочинуваат 6 индустриски субјекти, со околу 2000 вработени.

Незини карактеристики се : слаба сировинска основа, висока увозна зависност, многу слаби комплементрни врски (таа е некомплементарна со други дејности), висока профитабилност, слаба извозна насоченост, просечна (добра) продуктивност и економичност, послаба енергоинтензивност (околу просечната), добра пропулзивност, ниско користење на капацитетите, добро изразена капиталинтензивност, ниска трудинтензивност, а има карактер на загадувач на средината.

Можни облици на организирање би биле :

- Сложен систем на репродукционо поврзани здружени субјекти од иста дејност, како и со субјектите за производство на кожни обувки и галантерија , т.е. со субјектите за производство на готови текстилни производи и со субјектите за занаетчиски услуги.

Развојите можности би биле насочени кон усогласување на производството согласно времето и барањето на пазарот на готови производи (како домашниот , така и странскиот пазар).

Репроцелината за производство на некои кожени обувки и галантерија брои 19 индустриски единици со над 8500 вработени. Со своите специфични особини таа зазема видно место во стопанисувањето на индустриските субјекти. Нејзини карактеристики се : слаба комплементарност, добра профитабилност, висока извозна насоченост, ниска продуктивност, висока економичност, слаба енергоинтензивност, висока пропульзивност, висок степен на користење на капацитетите, ниска капиталинтензивност, слаба домашна суровинска основа, широка дисперзибилност.

Можни облици на поврзување и здружување овде би биле :

- Сложен систем на здружени субјекти од иста дејност, како и со субјектите за производство на кожа и крзно, со почитување и преферирање на автономното профитабилно работење ;
- Друг облик на организирање би бил репродукционото поврзување со субјектите од истата дејност, со субјектите за производство на кожа и крзно, со трговските субјекти, односно со стопанските субјекти каде комплементарните врски го дозволуваат тоа.

Начинот на поврзување би се конципитал врз заедничка развојна програма, потоа врз заеднички настап на пазарот и сл.

Развојните можности на оваа репроцелина се гледаат , особено во зголемувањето на производството со повисок квалитет, асортиманско подобрување, зголемување на извозот и тн.

18. Комплекс на репроцелини од областа на сгроиндустриските дејности (прехранбена дејност, пијалоци и добиточна храна)

Говорејќи за агоиндустријата не можеме а да не го споменаме целокупниот агроиндустриски комплекс, тргнувајќи, пред се, од присутните проблеми, реалните можности, компаративните предности и растечките потреби.

Сето тоа се наложува како неопходност, па затоа во наредниот период ќе треба развојот на агроиндустрискиот комплекс, а особено земјоделството, видно да се унапреди и да претставува една од стратешките цели на целокупниот развој.

Без поцелосно интензивирање и поефикасно користење на општите можности во овој домен, без соодветно зголемување на основните земјоделски производи, без проширување на суровинската основа на прехранбената и друга индустрија, не ќе може да се оствари стабилно снабдување на домашниот пазар и посериозна извозна ориентација.

Главни фактори за натамошен побрз развој на агроиндустрискиот комплекс претставуваа : повисоко и поефикасно користење на сите расположливи можности и компаративни предности, користење на мелиоративните системи, подобрувањето на организацијата на работата, применат на современите техничко - технолошки достигнувања, подобрувањето на квалитативните фактори на стопанисување и сл.

Самиот развој на агроиндустрискиот комплекс, а особено на земјоделството ќе претставува солидна основа за развој на индустријата за преработка на земјоделски производи.

Во оваа индустриска дејност, со оглед на нејзината разновидност, можеме да разграничине некои репроцелини :

1. Репроцелина за производство на прехранбени производи ;
2. Репроцелина за производство на пијалоци ;
3. Репроцелина за производство на добиточна храна.

1. Репроцелината за производство на прехранбени производи, во испитуваниот период, е опфатена со над 120 единици и над 14.000 вработени.

Самата многубројна застапеност на индустриските субјекти зборува дека оваа дејност има широка дисперзибилност.

Со оглед на нејзината важност таа, без сомнение, треба да претставува најзначаен сегмент во секторот за производство на производи за широка потошувачка. Тоа, секако значи повисока фаза на преработка на земјоделските производи, односно со унапредувањето на работењето во овој комплекс може да се зборува за извозна ориентација и кај овие дејности. според направените истражувања , во досегашното стопанисување во оваа

репроцелина доминираше мелничарската индустрија и производството на леб и печива, додека клиничакта индустрија беше предимензионирана. Во својот развој заостануваат дејностите за преработка на овошје и зеленчук, производството на зачини, преработката на млеко и месо и тн.

Карактеристики на оваа репроцелина се: висока дисперзибилност, слаба комплементарност, висока профитабилност, висока извозна насоченост, добра продуктивност и економичност, просечна енергоинтензивност, слаба (задоволителна) пропулзивност, многу низок степен на користење на капацитетите, просечна капиталинтензивност, висока трудоинтензивност (со исклучок), не е загадувач на околината.

Можни облици на организирање и овде би биле:

- Сложен систем на здружени субјекти од прехранбената дејност, како и здружување со други субјекти, особено одагоиндустрискиот комплекс, каде меѓусебните комплементарни врски високо се изразени. Во вака формиранiot сложен систем на здружени индустриски субјекти првенствено и неопходни е почитување на нивното автономно профитабилно работење;

- Друг облик на организирање е репродукционото и деловното поврзување, меѓу субјектите од прехранбената индустрија со субјекти од истата дејност, со субјекти од угостителството, трговијата, со оние за производство на кожа и крзно, за производство на пијалоци, добиточна храна и сл.

Начинот на поврзување би бил врз основа на трајна деловна соработка, учество во производството, учество во акционерскиот капитал и слично.

Поаѓајќи од расположливите производни капацитети, зголемените потреби на населението, како и потребата од остварување зголемен извоз, неопходно е развојот на прехранбента индустриска репроцелина да се насочува кон натамошно јакнење на материјалната основа, првенствено преку реконструкција и модернизација на постојните капацитети, особено кај производството на шеќер и масло, преработката на овошје и зеленчук и сл.

Компаративните вредности што ги нудат овоштарството и градинарството во нашата Република упатуваат кон заклучокот дека

конзервната индустрија може да биде една од извозно способните гранка на агрокомплексот. Инаку, во Републиката постојат десет фабрики за преработка на зеленчук и овошје со вкупен капацитет 74.500 тони готови конзервирани производи.

Иако, оваа индустрија наидува на голем број проблеми, сепак, со реализацијата на заедничката програма за развој на производството, извозот и супституцијата на увозот на прехранбени производи може успешно да стопанисува.

Исто така, во натамошниот период, посебно внимание треба да се посвети и на подобро и поорганизирано поврзување со индивидуалните производители и на развојот на современата маркетиншка служба, која, кај овој вид преработувачка индустрија, е мошне малку развиена. Во овој дел не треба да се запостави ни подоброто поврзување со трговските извозни претпријатија.

Значи, успешното работење на оваа индустрија, во прв план, зависи од поврзаноста со примарното земјоделско производство и промет како и од другите субјекти што претходно ги споменавме.

2. Репроцелината за производство на пијлоци, во испитуваниот период, ја сочинуваат 25 единици со над 3000 вработени. Иако, не толку развиена, сепак и оваа дејност има свое место во индустриската сфера.

Главна нејзина одлика е тоа што има солидна појдовна основа, со неколку големи капацитети, поволна суровинска основа, но со неискористени компаративни предности што ова наше поднебје ги има и ги дава особено во производството на вино и безалкохолни пијлоци.

Инаку, испитувањето покажува дека оваа дејност работи со недоволно маркетиншка концепција, па затоа не се искористени можностите за производство на вино, жестоки и безалкохолни пијлоци.

Карактеристики на оваа дејност се : изразито слаба комплементарност, висока профитабилност, поволна извозна насоченост, просечна енергоинтензивност, могу слаба пропулзивност, слабо користење на капацитетите, висока капиталинтензивност и слаба трудоинтензивност.

Можни облици на организирање и функционирање би биле :

- Сложен систем на меѓусебно повзани и здружени субјекти од иста дејност, со преферирање на автономното профитабилно работење ; и

- Репродукционо односно деловно поврзување со субјектите од иста дејност, со субјектите од угостителството, трговијата и земјоделството. Начинот на поврзување би бил изразен преку разни форми на деловна соработка.

Без оглед на искористеноста на капацитетите, развојот на оваа индустриска репроцелина треба да се бара во усовршувањето на технологијата за производство на алкохолни пијалоци. Особено неопходно и ургентно е усовршувањето на технологијата за добивање вино и постигнување таков квалитет што се бара на свтсиот пазар, а за тоа е потребна поголема научно - истражувачка активност и примена на соодветни достигнувања во оваа област.

Исто така, и во оваа индустриска репроцелина на треба да изостане барањето можности за натамошен развој.

3. Репродукционата или гранката за производство на добиточна храна е релативно малда и мала, а во испитуваниот период беше застапена со 6 единици и околу 800 вработени.

Нејзиниот развој, во извесна смисла е поврзан со развојот на сторчарството. Затоа, производството на добиточна храна треба да овозможи задоволување на потребите на сточарството со храна и крмна смеша.

Карактеристики на оваа репроцелина се : изразито слаба комплементарност, висока профитабилност, нема (многу слаба) извозна насоченост, добра продуктивност, слаба економичност, слаба енергоинтензивност, слаба пропулзивност, низок степен на користење на капацитетите, висока капиталинтензивност и ниска трудоинтензивност.

Можни облици на организирање би биле :

- Репродукционо, односно деловно поврзување и (или) здружување на субјектите од иста дејност и со субјектите од земјоделството, со преферирање на автономното профитабилно работење.

Со оглед на тоа што агроиндустрискиот комплекс во Републикава, согласно компаративните предности, дава посебни можности за развој во наредниот период, неопходно е да се искористат постојите предности за развој на оваа дејност.

19. Комплекс на репроцелини од тутунската индустрија

Тутунската индустрија, според своето работење и постигнатите резултати во досегашниот период има атрибут на една од постабилните индустриски гранки.

Во испитуваниот период таа беше опфатена со околу 35 единици и над 7000 вработени.

Оваа гранка, со основна дејност за производство на тутун, неговата фрментација и производство на цигари, одамна претставува формирана и заокружена целина, и не дава можности за разгедување на повеќе репроцелини. Но, сепак, како основни репроцелини би ги навеле :

1. Репроцелина за производство на тутун ;
2. Репроцелина за преработка на тутун.

Со оглед на тоа што тутунската индустрија дејствува кохезивно, репродукционо поврзана и здружена во повисок сложен ситем, ќе ги разгледаме неговите заеднички карактеристики.

Имено, овде постои изразито слаба комплементарност, висока профитабилност, висока изрзена извозна насоченост, висока продуктивност, добра економичност, просечна енергоинтензивност, слаба пропулзивност, слабо користење на капацитетите, слаба трудинтензивност и тн.

Олици на репродукционо поврзување и здружување овде би биле :

- Сложен систем од здружени субјекти од иста дејност, со преферирање на автономното профитабилно работење ;
- Репродукционо деловно поврзување со субјектите од иста дејност и со индивидуалните производители.

Во наредниот период производството и преработката на тутун е неопходно да се усогласи со можностите за пласман, како на домашниот, така и надворешниот пазар.

Во тој поглед е неопходно и унапредување на асортиман и квалитетот на истиот.

20. Репроцелина на графичката дејност

Согласно потребите на стопанскиот и општествениот развој е неопходан и потребата од развој на графичката дејност во Република . Таа во испитуваниот период беше опфатена со дваесетина единици и со над 2700 вработени.

Оваа гранка е оптоварена со голем број проблеми, меѓу кои би ги истакнале : застарената опрема, лошата снабденост, разгранетата мрежа на помали графички единици по целата територија на Македонија, дулирани капацитети, неусогласеност во работењето и слично.

Нејзини карактеристики се : висока комплементарност, слаба профитабилност, нема извозна насоченост, слаба продуктивност, добра економичност, поволна (слаба) енергоинтензивност, многу слаба пропульзивност, просечно коритење на капацитетите, многу ниска трудинтензивност и тн.

Можни облици на организирање во оваа гранка би биле :

- Репродукционо поврзување и (или) здружување со субјектите од истата дејност или со стопанските субјекти од трговијата, тутунската индустрија и сл., односно со оние субјекти каде што комплементарните врски посебно се изразени.

Натамошниот развој на оваа дејност би се засновал на подобрување на квалитето на производите и услугите, преку освојување нови производни услуги, согласно современото работење.

21. Репроцелина за производство на каучук

Оваа репроцелина, иако со своите карактеристики зазема високо место во приоритетните индустриски гранки, сепак, има споредно значење за натамошното репродукционо поврзување и здружување.

Во испитуваниот период оваа гранка беше застапена само со една единица и само со 270 вработени.

Карактеристики на оваа гранка се : добра профитебилност, слаба (нема) извозна насоченост, висока

продуктивност, висок степен на користење на капацитетите, слаба трудоинтензивност и слично.

Можни облици на организирање кај оваа гранка би биле :

- Репродукцијоно односно деловно поврзување особено со стопанските субјекти за производство на сообраќајни средства, сообраќајот и трговијата.

Натамошниот развој би се засновал врз заокружено учество на субјектите со јаки комплементарни врски.

X

X

X

Зборувајќи за апотенцијалните можности што ги содржи репродукционото поврзување и деловното организирање во соодветни репроцелини, се тргува од фактот што тоа е неопходноста и потреба за нашата Република во современите услови на стопанисување, бидејќи само таквите организациони репроцелини, со своето диверзификационо производство, секогаш ќе можат да одговорат на барањата на домашниот и странскиот пазар.

Со самото репродукцијоно поврзување и деловно организирање на индустриските претпријатија во соодветни репроцелини, како приоритетна активност се наметнува изборот на структурната ориентација, пред се, од аспект на асортиманската застапеност и степенот на финализација на производството.

Планираните квалитативни промени во структурата на индустриското производство ќе овозможат, поуспешно вклучување во меѓународната поделба на трудот, а со тоа и подобрување на извозните можности во нашата Република.

Од квалитативните промени во деловното организирање, од асортиманската застапеност и повисокиот степен на финализација на индустриското производство треба да се очекува поуспешно профитабилно работење на индустриските субјекти во Македонија.

Профитабилното работење треба да биде својствено на сите профитни центри во рамките на индустриските субјекти и репроцелини и да претставува основна карактеристика на работењето, но, и значаен фактор за вклучување на нашето стопанство во пошироката светска интеграција и меѓународната поделба на трудот.

Секоја автархичност, т.е. "квази" затворени интереси, без оглед на која дејност се однесува, води кон стагнација, заостанување и создавање тешкотии за вклучување во светската поделба на трудот. во крајна линија, политиката на затворање (прекинување) на нормалните текови на арепродукција, значи општа стагнација во сите сектори од општествената репродукција и доведува до општо заостанување во развојот.

Во тој поглед репродукционото поврзување и деловнотоорганизирање на индустриските субјекти во сложени системи ќе овозможи соодветни предуслови за поуспешно следење на светските движења, поефикасно стопанисување, односно профитабилно работење.

Заклучни согледувања

Повеќегодишните истражувања на третираната проблематка во трудот "Фактори и критериуми за репродукционо и профитабилно поврзување и здружување на индустриските претпријатија " се извршени од теоретски и практичен - апликативен аспект.

Во ваквиот период , репродукционото и профитабилното поврзување и здружување на стопанските субјекти е сфатено како процес кој, во услови на динамичен технолошки прогрес и динамички промени на пазарот, зависи од начинот на нивното стратешко прилагодување на промените во окружувањето.

Со цел таквото прилагодување на стопанските (индустрските) субјекти да биде поефикасно, во трудот е даден еден комплекс на теоретски и практични гледишта. Притоа, согласно разработената проблематка, сметаеме дека идниот развој и раст на индустриските претпријатија трба да се заснова врз квалитетно нови основи. Овде покрај другото, мислиме на заокружување на репродукционите

процеси по пат на репродукционо поврзување и здружување на стопанските субјекти врз принципите на профитабилното работење.

Таквите процеси на репродукционо поврзување и здружување треба да бидат застапени, по можност на сите фази во производството, почнувајќи од експлоатацијата на сировините, преку нивната преработка, па се до производството на финални производи со највисок степен на обработка и нивна реализација.

Изборот на правците за репродукционо поврзување и здружување на индустриските претпријатија има стратешко значење. Утврдувањето, пак, на основните индустриски претпријатија - носители на развојот има своевидно влијание врз динамичноста и ефикасноста на стопанисувањето.

Притоа се поставува суштинско прашање : како можат да се унапредат процесите за развој и раст на индустриските претпријатија, особено преку нивно репродукционо поврзување и здружување. За да се даде одговор на ова прашање основно е да се знае суштината на развојот и растот на индустриските претпријатија, односно севкупниот индустриски развој.

Индустрискиот развој, во современите услови на стопанисување, е главен носител на севкупниот развој на земјата. Тоа значи дека индустрискиот развој е од интерес за целата земја, а не во надлежност на макроекономската политика на земјата.

Економската политика , со своите подсистеми, како што се : проширената репродукција, инвестиционо и монетарно-кредитната политика, системот и политиката на цени, девизниот и царинскиот систем и други, може значително да влијае , врз процесите на репродукционото поврзување и здружување. Во таа смисла, само по себе, се наметнува прашањето : како економската политика, со своите подсистеми (инструменти) да влијае врз поттикнувањето и развивањето на процесите, за што се јавуваат голем број различни мислења и контрадикторни ставови. Имено, суштествено е размислувањето , што сосема е оправдано, за тоа дали тие ефекти ќе имаат повратно и широко дејство врз севкупниот стопански систем, односно врз : вработувањето, искористувањето на факторите за производство, капацитетите , зголемувањето на ефикасноста и поттикнувањето на другите гранки и дејности за развој.

Суштината на проблемот секако е многу сложена , меѓутоа, сметаме дека основен иницијатор , поттикнувач и носител на развојот треба да биде стопанскиот субјект - претпријатието. Претпријатието е основен самостоен субјект што го иницира и изведува севкупниот развој.

При елаборирањето на прашањето :како се развиваат процесите за репродукционо поврзување и здружување на индустриските претпријатија со соодветните и други стопански субјекти во овој труд, врз основа на објективизирање и оптимизирање на критериумите, пристапуваме кон изградување модел на репродукционо поврзување и здружување на индустриските претпријатија, со посебен акцент на Република Македонија.

Со презентирањето на ваквиот модел сметаме дека ќе се овозможи волонтаристичко и препуштено на случајноста, водење на развојните процеси и ќе се премине кон негово одвивање врз реални основи.

Омајќи ги предвид предметот , целите и задачите на истражувањето, во почетокот на овие согледувања ќе се обидеме добиењите резултати да ги систематизираме во следниве насоки : прво, стопанската дејност е таква активност која се одвива непрекинато, така што еден порцес се надоврзува на друг. Оттука, со право се потврдува хипотезата дека без производство (репродукција) нема опстанок на човештвото, без разлика на општествено - економската формација.

За непрекинато и нормално одвивање на репродукционите процеси, најнапред, е неопходно да се располага со објективни и материјални предуслови, односно работна сила, средстава и предмети на трудот и да се овозможи нивно репродуцирање.

Овие фактори ја претставуваат основата на стопанските субјекти. Стопанските субјекти се замислани како многубројни самостојни организациони единици со развиена поделба на трудот. Така, самостојно извршувајќи стопанските дејности, преку своите **inputi** и **outputi**, степенуваат во односи со други стопански субјекти. Доколку пак меѓусебните и комплементарните врски меѓу нив се јаки, тогаш постојат реални претпоставки тие меѓусебно да се здружуваат, формирајќи сложен систем.

Ваквото мешусебноповрзување издрушување на стопанските субјети е неопходно за обезбедување рамнотежа меѓу производните и потрошните блага, како во нивната целокупност така и структурално. Затоа, во современиите општества, се почесто и повеќе се воведуваат посебни методи за организирање на стопанскиот живот, со цел да се обезбеди позабрзан стопански развој и прогрес. Оттука, здружувањето, на претпријатијата овозможува следење и вклучување на националните стопанства во поширока сватска интеграција и поделба на трудот. Се поголем број земји ги бришат националните и државните граници, светскиот пазар се претвора во полигон за светска интеграција, со цел да се намалат трошоците на трудот и капиталот, да се зголеми реализацијата на производите и услугите, а со тоа да се обезбеди и повисок вишок на вредностите и поголем профит.

Општо погледнато, ефикасноста на процесите на репродукцијата битно е определена од успешното функционирање на т.н. големи техно - економски системи во кои постои голема концентрација на средства за акумулација, без оглед на тоа врз кои општествени основи таа се заснова. На тој начин самиот развој на процесите на репродуктивно поврзување и здружување, предизвикува севкупен индустриски и стопански развој.

Бторо со максимално користење на факторите и почитување на критериумите за поврзување и здружување индустријата станува највитална и движечка сила на стопанскиот и општествениот развој. Нејзиното значење е повеќекратно, а тоа се изразува преку следниве основни карактеристики :

а) побрзиот индустриски развој во секоја земја придонесува за забрзан развој и усовршување на производните сили. Всушност, местото и значењето на индустријата во стопанството на една земја ја определува нејзината способност за развивање и усовршување (автоматизирање) на средствата на трудот и унапредување на процесите на производство ;

б) развивањето на индустријата придонесува и за постојана измена на структурата на населението. Во неразвиените земји најголем дел од населението го чини земјоделската работна сила, при што учеството на остварениот доход од земјоделството се движи и до 20% од вкупниот национален доход.

в) со индустријализација се овозможува унапредување и на друфите стопански гранки. Таа поседува многи разгранета меѓугранска мрежа на врски со сите постојни сектори во стопанството преку своите **inputi и outputi**. Со тоа таа осигурува и повисок степен на интегрираност на економските процеси и на стопанскиот живот воопшто ;

г) индустрискиот и стопанскиот развој е поврзан со напредокот на науката и техниката и во голема мера зависи од начинот на примената на техничките достигнувања во процесите на работа.

Ако овој напредок во една земја е позабрзан, тогаш се остварува и повисок степен на поелба на трудот и специјализација во репродукционите процеси, што е последица токму на достигнатата современа и модерна механизација, автоматизација, компитеризација и сл. Тоа, пак, придонесува за зголемување на продуктивноста на трудот, односно производството на што поголеми количини производи, што доведува до натамошно зголемување на националниот доход, односно зголемување на животниот стандард на населението.

д) стопанскиот и индустрискиот развој на една земја го детерминира и го диктира најзиното учество во меѓународната размена на стока и услуги.:

Индустриски неразвиените земји, по правило, извозуваат примарни аграрни производи, жива стока, необработено дрво, сурова руда и тн., а увезуваат финални и полуфинални производи. со развивањето на сопствената индустрија оваа слика се менува и тоа така што постепено се намалува учеството на сировините во вкупниот извоз, а се зголемува учеството на индустриските полупроизводи и финални производи. Истовремено тие земји се ориентираат кон увоз на капитални добра, инвестициона опрема, средства за производство на некои важни сировини. спротивно на забавениот индустриски развој на неразвиените земји, развиените земји продолжуваат со уште позабрзано темпо да ја развиваат индустријата, навелгувајќи се подлабоко и применувајќи ја се почесто роботиката, информаиката, електрониката и сл.

Трето самиот развој на индустријата, како резултат на масовната примена на техничко - технолошкиот прогрес во

развиените пазарни услови, ја наметнуваат потребата од стратешко прилагодување на стопанските субјекти. Така, во услови на постојана динамика на стоковото стопанство, како крајнаконсеквенца и реалност се јавуваат репродукциониот поврзување и здружување на стопанските субјекти, што ги надминува националните граници, распространувајќи се дури и во најоддалечените земји, продирајќи во различните сектори, гранки и групации, и притоа формирајќи џиновси системи - мултинационални компании.

Нивната џиновска големина се одликува со необична продорност и супериорност, што произлегува од нивните внатрешни надворешни карактеристики. Имено, симплифициранио гледано, основните карактеристики на овие компании се изразуваат преку нивната внатрешна организираност, високата концентрација на средствата (капиталот), истражувачко -развојната ориентираност, примена на маркетинг концепцијата, примената на достигнувањатаод техничко - технолошкиот прогрес, зголемената акумулативана способност, финансиската моќ и слично како и нивниот однос спрема надворешното опкружување, изразен преку нивната конкурентска надмоќ.

Токму заради овие карактеристики најголемите транснационалните компании во светот, со својата гигантска моќ, се јавуваат како генератори на стопанскиот развој, како во матичната земја , така и во светските простори во кои што дејствуваат. Со оваа нагласена улога овие компании станаа реалност во светските стопанства, бидејќи со каапиталот со којшто располагаат , како и со годишната реализација на производите и услугите, честопати го надминуваат вкупниот износ на националниот доход на многу земји.

Четврто согласно индустрискиот развој на западните земји, со општествено економски реформи што ги зафатија Советскиот Сојуз и другите источноевропски земји се тежнее да се изврши проширување на границите на самостојноста на претпријатијата гранките и групациите и да се овозможи, врз економските законитости, стекнување можности за отворање сопствени сметки и самофинансирање, како и искажување на ефектите од нивното работење преку остварената добивка.

Исто така со реформата се предвидува и окрупнување на стопанстват по гранки, и тука веќе се направени извесни обиди.

Така, на пример, министерствата и раководстват на СССР што раководеа со селското стопанство веќе се обединија во Госапром. Тоа значи, дека со стопанската реформа во Советскиот Сојуз и во другите источноевропски земји се цели кон прилагодување на стопанството на конкретната земја кон новонастанатите услови , како во домашното така и во светското стопанство.

Петто, индустрискиот развој на нашата земја се одвивал во согласност со севкупниот општествено - економски развој. Иако, како неопходна потреба на развојот се наметнувало здружувањето на трудот и средствата во различните организациони фирми во согласност со етапите на општествениот развој, сепак, тоа здружување во повисоки форми (работни, сложени организации) не се одвиваше многу успешно. Тоа значи дека кај таквите организациони форми несоодветно или неадекватно беа поставени и не функционираа интерните економски односи, при што преовладуваше тенденцијата за затворање во внатрешните рамки на секој стопански субјект.

Впрочем, додека светот беше зафатен со интеграциони процеси, ваквите состојби во нашата земја не заживеаја и не ги даваа саканите резултати. Не задоволуваше ни опфатеноста на здружените организациони субјекти по стопански области, гранки и групации.

Така, додека во некои дејности речиси сите организациони субјекти на некаков начина се здружија (електростопанството, водостпанството, ПТТ и сл.) во другит стопански гранки и групации немаше посериозни зафати за поврзување и здружување во повисоки форми.

Исто така, може да се констатира дека иако денес во организирањето на поголемите сложени организациони системи домините грандското и територијалното поврзување, сепак сеуште не задоволува репродукционот и профитабилното поврзување и здружување, особено во нашата Република. Имено , кај нас не преовладуваат организационите субјекти од типот на познатите големи свстски фирми.

Шесто, за успешно одвивање на процесите за репродукционо поврзување и здружување и надминување на постојите односи во начинот наорганизирање и функционирање на сложените системи,

голем улога има правилниот избор , оценката и примената на многбројните фактори и критериуми.

Преценувањето или потценивањето на дејството на некои од релевантните фактори на структурната ориентација, како што покажа и од досегашното искуство на нашите индустриски претпријатја, носи со себе крупни проблеми што се реперкуираат врз целокупната стопанска структура. Оттаму насојувањето за изградување на пооптимална структура мора да биде засовано врз правилно реднивање на сите битни расположливи ресурси и фактори.

Основно тежиште при факторскиот пристап на структурната ориентација, врз основа на проучувањето на дејството на факторите, се става на изборот на оние фактори и критериуми што имаат пресудна важност. Се разбира овде треба да се има предвид фазата на стопанскиот развој на земјата и да се почитуваат специфичностите и состојбите на поделните подрачја и региони.

Имено, Македонија, во повоените години, својот стопански развој започна врз неразвиена и депресирана основа. Така, непосредно по војната таа мораше да создава елементарни предуслови за развој, како во стопанската, така и во вонстопанската сфера, и тоа со мошне ограничени материјални и технички средства.

Состојбите што денес ги имаме во индустријата зборуваа дека таа поседува 35% до 40% непродуктивна вработеност, односно има вишок на работна сила, па така нашата Република, со право, се вбројуваа во земјите со ниска индустриска развиеност. Ова се потврдува и преку структурните диспропорции кај индустриските гранки.

Во структурата на индустријата доминираат базносуровинските и традиционалните нискоаккумулативни гранки со низок степен на финализација. Основните метали, енергетиката и индустријата на неметали, во структурата на индустријата на Република Македонија, според општествениот производ, учествуваат со повеќе од 30%, а индустријата на текстил, кожа, гума, заедно со производството и преработувачката на тутун бележи учестов од 31%.

Незадоволителна е и извозната насоченост (учеството на извозот во општествениот производ на Македонија се движеше од 10% до 17%) а исто така постои и неповолна извозна структура, каде што доминираат производите со понизок степен на обработка .

Ваквата стопанска сотојба, неминовно ја наметнува потребата од преземање низа активности и мерки за преструктурирање и ревитализација на стопанството.

Седмо, пресруктурирањето на стопанството треба да биде насочено кон осовременување и зголемување на ефикасноста, по пат на рационално и ефикасно активирање на расположливите ресурси, поцелосно користење на производните капацитети, димензионирање на извозот и пошироко вклучување во меѓународната поделба на трудот, порационално активирање на работоспособното население, следење и примена на технолошкиот прогрес, зголемување на продуктивноста, акумулативноста и активирањето на многубројните развојни ефекти.

Природните богатства имаат особено значење за стопанскиот развој на секоја земја. Нивното значење добива поголема вредност ако се знае дека тие истовремено се движечка сила за развојот на недоволно развиените земји и подрачја во кои, за жал, се вбројува и нашата Република.

Во тој поглед, Република Македонија, како недоволно развиено подрачје, користејќи ја својата геогравска положба и своите природно богатства, располага со реални можности за позабрзан стопански развој.

Погледнато поодделно по природни богатства може да се констатира дека Македонија располага со хидроенергетски потенцијал од околу 7 милијарди kWh годишно, потоа, резервите на јаглен (лигнит) изнесуваат околу 515 милиони тони, односно доаѓаат по 254 тони јаглен по глава на жител во Македонија.

Секако дека не изостануваат природните богатства на обоени метали, како што се бакарот, оловото, цинковата руда.

Земјоделските обработливи површини од 1.325.000 хектари на Македонија и даваат можности за развој на земјоделството, а особено на сточарството во планнските предели.

Македонија претставува област кој под шуми има зафатено околу 1/5 од вкупната нејзина површина, односно од 905.653 ха со дрвна залиха се 74.344.120 m³ или просечно 92 m³ дрвена маса. Ваквиот расположлив природен потенцијал и неговото рационално користење дава можности за позабрзан развој на одделни гранки и сектори, а со тоа се обезбедуваат предуслови и за репродукционо поврзување и здружување во пошироки рамки.

Осмо, интеракциската поврзаност на науката и производството доведува до постојано усовршување на средствата, предметите на трудот и изворите на енергијата, а преку воведувањето на новите производни методи и новите начини на организација и управување со производството, се отвораат можности за создавање нови производи или нови видови на веќе познатите производи, усовршување на средствата за производство или нивна замена со посоврмени средства, како и проширување на стопанските гранки, односно афирмирање на сосема нови гранки.

Овие прогресивни промени, засновани на науката, техниката, технологијата, производството, односно таканаречениот техничко - технолошки прогрес, силно влијаат на равојните и производните текови, ја менуваат стратешката насока на развојот на претпријатието и ја определуваат новата стратегија на техничко - технолошкиот развој.

Новиот начин на стопанисување и воведување нова техника и технологија во претпријатијата, во голема мерка, ја зголемува и вредноста на капиталот по вработен. Тоа одмна го сфатиле индустриски развиените земји и затоа примената на новите техничко - технолошки достигнувања од сопствените научно - истражувачки центри кај нив е доста голем. Ваквите состојби се резултат, пред сè, на вложувањето во научноистражувачките активности, што во земјите од ОЕЦД се движи меѓу 2,5 и 4,9 % од поштествениот производ, во земјите на СЕВ од 2,8 до 4,7% а во групата земји во развој вложувањата во оваа намена изнесуваат помалку од 1% од општествениот производ.

Деветто, движењата во репродукцијата на капитал од областа на производството, прометот и финансиите во светот отвара нови процеси кои во светската економија предизвикуваат нови состојби. Имено, денес живееме во свет во кој секојдневно се случуваат голем број промени, за кој дури и не знаеме, или знаеме сосема малку, но сепак валидна е констатацијата дека светот се стреми кон интензивен развој.

Така, се очекува дека на крајот од столетиево светската трговија ќе продолжи да расте со повисоки стапки од општествениот производ што значи 4,5 % спрема 3,5%. Развиените земји ќе настојуваат своето стопанство да го направат помалку чувствително на странската конкуренција. Исто така, се очекува

дека ќе дојде до релативно побаво згоелмување на извозот од развиените пазарни стопанства (освен во внарешната регионална трговија во Западна Европа), а од друга страна, земјите во развој ќе настојуваат да го зголемат извозот.

Тенденциите на стопанските движења експандираа и полето на заедничката соработка и вложувањата во конкурентските земји се зголемува. Така, во 1988г.се забележани околу 2000 трансакции што ги поврзуваат американските и јапонските компании, вклучувајќи ги тука и заедничките вложувања и лиценцните аранжмани. САД заедно со најголемите странски инвеститори во Јапонија, филијалите на американските компании таму имаат годишна продажба преку 45 милијарди долари и заработувачката е поголема отколку во било кој друг регион на светот. Од друга стран, пак , Јапонија е трета земја по големината на своите директни инвестирања во САД, остварувајќи околу 22% извоз во оваа земја.

Евидентни се и други состојби што нај експлицитно го покажуваат зголемувањето на процесите на интеграција, како на пример : сеопфатната интеграција во Европа 1992 год. , потоа интеграциските процеси на карибските земји, како и во некои други региони.

Десетто, соодветно на тенденциите и карактеристиките на светските стопански движења и во нашата Република активностите на стопанството мора да се насочуваат кон :

- Јакнење на економската понуда во услови на либерализација на економските односи со странство и згоелмување на извозните активности на земјата ;
- Унапредување и проширување на пазарот на стоки и услуги, соодветно со светските тенденции и карактеристики
- Напуштање на догмите за заеднички вложувања и забрзување на процесите за вложување капитал од домашни и странски инвеститори ;
- Зголемување на мобилноста на капиталот и негово ангажирање во акумулативното производство ;
- Интензивирање на процесите на репродукционо поврзување и здружување на стопанските субјекти во земјата и надвор од неа и сл.

Забрзувањето на процесите на интеграција , т.е. создавање светско стопанство, овозможува развивање, како на

внатрешногрантсаката конкуренција меѓу земјите, така и на формирањето такви меѓународни структури во кои конкурентската борба постепено ќе се заменува со соработка и поврзување.

Единаесето, во развојот на претпријатието, посебна улога има пазарот и неговата верификаторска и валоризаторска улога.

Претптитијата и пазарот се во меѓусебна условеност и функционална зависност, па затоа формираат една зедничка целина. Во таквиот непосреден и непрекината контакт со пазарот претпријатието, согледувајќи ги тековите и перспективните движења што се случуваат, ги физиомира и насоките на својата деловна ориентација, со што обезбедува простор за натамошно поактивно дејствување.

За да можемеѓузавосноста на претпријатието и пазарот да биде трајна непрекината и насочена кон продлабочување на тој однос претпријатието мора да се развива, односно успешно да се прилагодува спрема барањата на се поразвиениот пазар.

Во зависност од побарувачката и купната моќ на населението, од една страна, како и прилагоденоста на производите спрема потребите на пазарот, од друга страна, претпријатието може да ги проширува "границите" на пазарот.

Проширувањето на опфатот на пазарот може да се врши, како во однос на проширувањето на пазарот така и во однос на проширувањето на асориманот и видовите на производите и услугите. Проширувањето на просторот на пазарот може да биде во рамките на земјата и надвор од неа, односно во светски рамки.

Имајќи ја предвид значајната улога на кадрите и воопшто на работната сила, како фактор за развојот на претпријатието, а исто така како фактор за мобилизирање на целокупните ресурси што се во функција на тој рзавој, може слободно да се заклучи дека нашата Република изобилува со кадри.

Така, во 1990 год. во Македонија ималовкупно вработени 507324 од кои, на индустријата и рударството им припаѓале 206191 вработен. Покрај ова уште 156323 лица во нашата Република бараат работа.

Улогата на работната сила во мобилизирањето, алоцирањето и нагажирањето на ресурсите зазема значајно место во стратешкиот развој на секое претпријатие. Тоа го потврдува и современата практика, особено преку предприемачката активност,

инвестирањето во подрчјата каде што се расположливите ресурси и другите фактори што го дозволуваат тоа.

Тринаесето, во рамките на многубројните фактори не изостанува ни значењето на предприемаштвото, како човекова логичка инвестициона активност, насочена кон развивање на стопанската дејност, пред се заради обезбедување профитабилност. Исто така, не изостанува ни значењето на управувањето. Токму заради тоа, во современите услови на стопанисување, аналогно на научните достигнувања и нивната примена во економијата, управувањето со претпријатието добива се понагласена улога и станува значаен фактор. Тоа овозможува и обезбедува единство на акции насочени кон остварување стабилен опстаок и натамошен развој на претпријатието, односно развој на стопанството и земјата.

Ваквото значење на овој фактор во развиените стопанства во повоениот период, доведе до тоа посебно внимание да им се посветува на образоните центри за менаџери. Во тој поглед досега се организирани голем број школи за менаџери и посдопломски студии. Така, денес, во САД постојат на 650 МБА-школи, кои годишно обучуваат преку 70000 стручњаци. Во источните земји во рамките на "перестројката", посебно се изразува потребата од обазовани менаџери што ќе се вклучатаво современото стопанисување, така што посериозно ќе се почувствува и западното стопанисување.

Во Македонија со цел да се развие менаџментот, од неодамна беше промовиран Центар за развој на менаџментот и човечките ресурси, кој работи при Институтот за социолошки и политичко - правни истражувања во Скопје.

Четиринаесетто, организацијата на работењето на стопанските субјети, има голем придонес во обезбедувањето подобри услови за работа и остварување поголеми резултати од работењето. Нејзината основна цел и улога се состои во стремежот на члаеновите на организационата целина да им се рационално извршување на поделните функции, а со тоа и постигнување подобри деловни резултати.

За успешно функционирање на претпријатието најважно е да се воспостави адекватна организациона структура на сите нивоа и и сите нагови составни делови, односно таква организација што ќе биде заснована на модерна тип на децентрализација на функциите во организационите единици, од една страна, и со централно

одлучување за виталните прашања (стратегија на развојот, заедничкото планирање, распоредувањето на кадрите и сл.), од друга страна.

Ова го потврдува и фактот што доколку претпријатието е добро организациски и структурно поставено, со поделни организациони единици - профитни центри, можностите за следење на резултатите од работењето се поповолни, а со таа и можностите за интервенирање (било во поглед на развојот или во поглед на санирањето) се поголеми.

Петнаесетто, со цел за успешно стопанисување, а согласно практиката на развиените стопанства, не треба да изостане ни планирањето кое, со својата стратешка концепција, треба да обезбеди постојана виталност на претпријатието во текот на неговиот развој.

Новиот ситем на планирање подразбира реализација на поделни видови планирање на сите нивоа на организацијата коишто пред се, се засноваат на некои очекувања што се поврзани со иднината, добиени преку научноистражувачките активности.

Маркетинг-концепцијата претставува релевантен фактор за поврзување, зашто овозможува поопфатно и позабрзано циркулирање на потребните информации во торрјната врска: производител - потрошувач - производител.

Шеснаесетто, развивањето на процесите за репродукционо поврзување издружување и профитабилно работење не може да се одвива стихийно, туку тоа мора да се заснова на избрани и верифицирани критериуми.

Могубројните критериуми што влијаат врз успешното развивање на овие процеси се од економска, демографска, политичка но и од друга природа. Тие имаат релативна важност во различни земји и подрачја и во различни етапи на индустриски развој.

Така, на пример, во индустриски развиените земји и региони, каде научно-техничкиот прогрес има голем продор, развојот на претпријатието се насочува точно кон оние области што се носители на тој развој. Притоа како еден од најзначајните критериуми се јавува пропulsивноста на гранката и групацијата. Исто така, во тие региони, заради високите трошоци на работната сила, се врши заштеда (воведување висока компјутеризација, роботика и сл.),

што значи критериум на трудоинтензивност има помала важност, отколку во неразвиените земји.

Во овие земји и региони, покрај трудоинтензивноста, како фактор, посебна улога има и богатството на природни ресурси и сл. Досегашните практични сознанија упатуваат на заклучок дека за развојот на индустриските гранки (од микро аспект), односно индустриските претпријатија (од микро аспект) не постои само еден критериум, ами истовремено, паралелно или конфликтно, дејствуваат поголем број критериуми. Тие имаат различен степен на мерливост, а тоа значи дека некои од нив можат квантитативно да се оцануваат.

Во тој поглед, оценката на индустриските претпријатија, по гранки, при нивната можност за репродукционо поврзување и здружување, може да се изврши преку следниве критериуми :

1. Комплементарноста и дисперзибилноста ;
2. Профитабилноста ;
3. Извозната насоченост ;
4. Продуктивноста ;
5. Економичноста ;
6. Енергоинтензивноста ;
7. Пропулзивноста ,
8. Степенот на кориатење на капацитетите ;
9. Капиталинтензивноста ;
10. Трудоинтензивноста ; и
11. Влијанието на живиотниот стандард .

Согласно направените истражувања и оценки на оние критериуми по индустриски гранки, во истражуваниот период (1979 - 1990) добивме распоред на гранките според нивниот приоритет, т.е. спрема тоа кои од нив би можеле да бидат носители на репродукционото поврзување и здружување.

Па спрема извршената оценка во оваа фаза на развојот, се добива следниов редослед :

1. Производството на електрични машини и апарати ;
2. Машиноградбата ;
3. Производство на текстилни предмети и ткаенини ;
4. Производство на хемиски производи ;
5. Производство на кожни обувки и галантерија ;
6. Производство на готови текстилни производи ;

7. Преработка на хемиски производи ;
8. Производство и преработка на тутун ;
9. Преработка на каучук ;
10. Производство на прехранбени производи ;
11. Преработка на обоени метали ;
12. Разнвидни производи ;
13. Производство и преработка на хартија ;
14. Црна металургија ;
15. Металопреработувачка дејност ;
16. Електростопанството ;
17. Производство на градежен материјал и тн.

Тоа е распоред на проиоритетните гранки, а по нив следат гранките нведени во предложената табела што е составен дел на овој труд.

Седумнаесетто, иако врз репродукционото поврзување и профитабилното работење на претпријатијата големо влијание имаат многубројни критериуми, од сегашни услови на стопанисување како најзначајни критериуми ги прифативме : комплементарноста, профитабилноста, извозната насоченост, продуктивноста, економичноста, пропулзивноста, степенот на корисење на капацитетите, капиталинтензивноста и трудинтензивноста.

Имајќи ги предвид наведените критериуми сметаме дека поуспешно ќе се определат правците на развојот на индустриските претпријатија кај нас.

Осумнаесетто, како клучен сегмент за ефикасно функционирање на репродукционото поврзано и здружено претпријатие се јавуваат и меѓусебни економски односи.

Тие се решавачки фактори за донсеување одлуки на органите на управување и раководење, особено, при изборот на облиците на организирање на претпријатието и нивните единици, при определувањето на големината на одделни претпријатија, при изборот на формите и ширината на репродукционото поврзување и здружување со други претпријатија, во текот на стопанисувањето, при донесувањето витални одлуки за финансирањето, инвестирањето, развојот и други активности.

Какви ќе бидат економските односи во претпријатието, пред се , ќе зависи од неговата организациона структура, односно дали

тие ќе бидат поизразени онаму каде што организационите единици претставуваат автономни целини, т.е. "профитни центри" и можат самостојно да воспоставуваат односи како со внатрешноста на системот, така и со окружувањето.

Во овој труд под економски односи ги проразбираме односите помеѓу организационите единици (потсистеми) чија содржина се заснова на целосното почитување на економските принципи.

Впрочем, меѓусебните (интерните) економски односи се засноваат на претпоставеното внатрешно циркулирање на стоките и паричните текови, односно на меѓусебната размена на стоките и услугите, со почитување на екстерните пазарни услови на стопанисување.

Деветнаесетто, во зависност од материјалните текови што се одвиваат во претпријатието, врз основа на истражувањето, прифативме три основни типови организирање на претпријатијата, согласно нивната репродукциона поврзаност и здруженост, а тие се :

1. Претпријатие со цврста репродукциона (технолошка) поврзаностна деловите ;
2. Претпријатие со делумно репродукционо (технолошки) поврзани делови;
3. Претпријатие со независно репродукционо поврзани делови.

Подрачјата во кои што се воспоставуваат меѓусебните економски односи во репродукционо поврзаните и здружените претпријатија се многубројни и разновидни, меѓутоа како основни маожат да се истакнат :

- Размената на производите и услугите, т.е. интересен пазар на капитал.
- Алокација на капиталот т.н.интересен пазар на капитал.

Регулирањето на меѓусебните економски односи во сложените системи се врши по пат на разработен инструментариум на активности и методи.

Деветнаесетто. За решавање на многубројните проблеми и усогласување на организационите делови во репродукционо здружено претпријатие, неопходно е воспоставување соодветен механизам за управување со целиот систем. Таквиот механизам, почитувајќи ја , пред се, самостојноста во

самоуправувањето, треба да ги поврзува деловите (подситемите) во системот, т.е.целината.

Дваесет и прво. Со цел на поуспешно усовршување на процесите на репродукција, односно побрзо обезбедување сировини и материјали за производство, финализација и продажба на стоката, како и повеќе финансиски средства преку ефикасна наплата на побарувањата, во системот на поврзувањето и здружувањето, покрај претходно наведените, посебно место заземаат и современите облици на соработка и финансирање на претпријатието како што се : ортаклакот, акционерството, странските вложувања, **leasing** аранжманот, франшизингот и сл.

Дваесет и второ. Врз извршените истражувања и разработена проблематика во овој труд, дојдовме до заклучок дека идниот развој и раст на индустриските претпријатија во Република Македонија треба да се заснова врз квалитативно нови основи. Овде, покрај другото, мислиме на зокружувањето на репродукционите процеси по пат на репродукционо поврзување и здружување на стопанските субјекти, врз принципите на профитабилното работење.

Поврзувањето и здружувањето на претпријатијата, се заснова пред сè , на организирање такви репродукциони целини (сложени системи) кои ќе овозможат ефикасно стопанисување и тоа не само на целините, туку и на организационите единици, односно подситемите.

Имајќи ги предвид поттикнувачките и ограничувачките фактори и критериуми релевантни за репродукционото поврзување и здружување на индустриските претпријатија, иможените за нивно успешно функционирање, во овој труд извршивме избор на облиците за организирање на репродукциони целини (системи).

Изборот е извршен тргнувајќи од дејноста на индустриските претпријатија - гранките, кои претставуваат појдовна основа за развивање на процесите за репродукционо поврзување и здружување.

Во тој поглед, од аспект на дејноста на индустриските претпријатија, нивната сличност и комплементарност, како појдовни ги означивме следниве комплекси на репроцелини :

1. Комплекс од областа на енергетиката ;
2. Комплекс од областа на црната металургија ;

3. Комплекс од областа на обоената металургија ;
4. Комплекс од областа на неметалите ;
5. Комплекс од областа на металопреработувачката дејност ;
6. Комплекс од областа на машиноградбата ;
7. Комплекс од областа на производство на сообраќајни средства ;
8. Комплекс од областа на електромашиниградбата ;
9. Комплекс од областа на хемиско - преработувачката дејност ;
10. Комплекс од областа на производството и преработката на укрсен камен, песок и греден материјал ;
11. Комплекс од областа на текстилната индустрија ;
12. Комплекс од областа на кожарско - крзнената индустрија ;
13. Комплекс од областа на агроиндустриските дејности (прехранбената дејност, производството на млеко и месо и добиточна храна ;
14. Комплекс од областа на тутунската дејност ;
15. Комплекс на субјекти од графичката дејност ;
16. Комплекс на индустриски субјекти од други дејности (гумарска, каучукова дејност) и тн.

Индустриските субјекти од овие појдовни репроцелини, преку своите **inputi** и **outputi**, односно во зависност од нивната комплементарна поврзаност со другите стопански субјекти и системот на економска оправданост, можат слободно репродуктивно и профитабилно да се поврзуваат и здружуваат и да формираат сложен систем.

Дваест и трето. При репродуктивното поврзување и деловното организирање на индустриските претпријатија во соодветни репроцелини, како приоритетна активност се наметнува изборот на структурната ориентација, пред сè, од аспект на асортиманската застапеност и степенот на финализација на производството.

Планираните квалитативни промени во структурата на индустриското производство ќе овозможат поуспешно вклучување во меѓународната поделба на трудот, а со тоа и подобрување на извозните можности во нашата Република.

Од квалитативните промени во деловното организирање, од асортиманската застапеност и повисокиот степен на финализацијана на индустриското производство треба да се очекува поуспешно профитебилно работење на индустриските субјекти во Македонија.

Профитабилното работење треба да биде својствено на сите профитни центри во рамките на индустриските субјекти и репроцелини и да претставува основна карактеристика на работењето, но и значаен фактор за вклучување на нашето стопанство во поширока светска интеграција и меѓнародана поделба на трудот.

Впрочем, репродукциониот поврзување и здружување на индустриските субјекти, а со тоа и нивно соодветно деловно организирање во сложени системи, ќе овозможи соодветни предуслови за поуспешно следење на светските текови, поефикасно стопанисување, односно профитабилно работење и забрзан стопански развој.